

Pannon Egyetem
Gazdálkodás-és Szervezéstudományok Doktori Iskola



DOI:10.18136/PE.2019.705

Vancsik János

A kkv szektor versenyképességének vizsgálata klaszterek segítségével

Doktori (PhD) értekezés

Témavezető: Dr. Molnár Tamás PhD

Veszprém

2019

A kkv szektor versenyképességének vizsgálata klaszterek segítségével

Értekezés doktori (PhD) fokozat elnyerése érdekében

Írta: Vancsik János

Készült a Pannon Egyetem Gazdálkodás-és Szervezéstudományok Doktori Iskolája keretében

Témavezető Dr. Molnár Tamás

Elfogadásra javaslom (igen/nem)

aláírás

A jelölt a doktori szigorlaton.....%-ot ért el.

Az értekezést bírálóként elfogadásra javaslom:

Bíráló neve: igen/nem

.....

aláírás

Bíráló neve:..... .igen/nem

.....

aláírás

A jelölt az értekezés nyilvános vitáján%-ot ért el.

Veszprém, 2019.....

Bíráló Bizottság Elnöke

A doktori (PhD) oklevél minősítése:

.....

EDHT elnöke

Köszönetnyilvánítás

Doktori értekezésem megírásáig hosszú és munkával teli időszak telt el. Eddigi eredményeim eljutásáig sok embernek tartozom köszönettel.

Elsőképpen néhai szüleimnek tartozom őszinte köszönettel és hálával, mert olyan példamutatóan neveltek, tanítottak és tanítottak, hogy lehetőségem lehessen a céljaim elérésére az életben.

Köszönettel tartozom a különböző oktatási szinteken tanító tanárainknak, hiszen a tudásunk elsődleges és alapvető része a tanulásból származik.

A disszertáció eljutásáig hosszú és nehéz út vezet mindenkinek, hogy kellően felkészülve, felléphessen annak a – bennünket körülvevő világ megismerésére irányuló tevékenység és az ezen tevékenység során szerzett igazolt ismeretek – gondolati rendszerének legelső lépcsőfokára, amit tudománynak nevez a világ. Ennek eléréséhez nélkülözhetetlen szakmai és emberi segítséget kaptam a témavezető professzoromtól, Dr. Molnár Tamás tanszékvezető Professzor Úrtól, akinek segítsége, biztatása, emberi és szakmai felkészültsége nélkül nem tudtam volna eljutni eddig.

Kiemelt és őszinte szeretettel, hálával és köszönettel tartozom a kis családomnak, lányomnak, fiamnak és a feleségemnek, akik tanulmányaim során kitartó segítségről, megértésről tettek tanúbizonyságot és biztosították számomra a nyugodt és biztos családi háttérrel a tanulásomhoz, a kutatásomhoz és a disszertációm megírásához.

Őszinte hálával tartozom a Teremtőnek, aki erőt, egészséget, kitartást és értelmi képességet adott ahhoz, hogy eljussak idáig.

Tartalom

Címloldal	I
Értékelőlap	II
Köszönetnyilvánítás	III
Tartalomjegyzék	IV
Kivonat	XI
Abstract	XII
Extrakt	XIII

Mottó	1
--------------	---

1. Bevezetés	2
---------------------	---

1.1. A vizsgált téma választásának indoka, célja	2
--	---

1.2. A disszertáció felépítése	4
--------------------------------	---

2. Irodalmi áttekintés	5
-------------------------------	---

2.1. A kkv szektor jelentősége	5
---------------------------------------	---

2.1.1. A kkv története, szerepe, jelentősége, kapcsolatrendszere	5
--	---

2.1.2. Az állam szerepe a vállalkozások működésében	6
---	---

2.1.3. Az Európai Unió és Magyarország kkv-fejlesztési politikája	13
---	----

2.1.4. Állami támogatások pozitív és negatív hatása a kkv szektorra	14
---	----

2.1.5. A kkv szektor fejlesztése EU-s és hazai, állami forrásokból	16
--	----

2.1. 6. A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban	17
---	----

2.2. A kkv szektor versenyképessége	20
--	----

2.2.1. A versenyképesség definíciói, szintjei, nemzetgazdasági és regionális modelljei	20
--	----

2.2.2. A vállalati szintű versenyképesség modelljei	26
---	----

2.2.3. A versenyképesség mérésére használatos mutatók makro- és mikro-szinten	30
---	----

2.2.4. A regionalitás szerepe a kkv szektor versenyképességében	33
2.2.5. A kkv szektor versenyképességének fejlesztési koncepciói, stratégiái	41
2.3. Klaszteresedés	50
2.3.1. A régiók szerveződésének aspektusai – Út a telephelyelméletektől a klaszterekig	50
2.3.2. A klaszterek definíciói, csoportosítása	54
2.3.3. A klaszterek kialakulása, jelentősége	57
2.3.4. A vállalkozások klaszteresedését befolyásoló tényezők, hazai lehetőségei	58
3.A kutatás hipotézisei, adatbázisa, módszertana	60
3.1. Kutatási kérdés	60
3.2. Hipotézisek	60
3.3. Kutatási adatbázis	62
3.4. A kutatás módszertana	65
3.5. A hipotézisek vizsgálata és eredményei	67
4. A kutatás összegzése, tézisek megfogalmazása	105
5. A kutatás korlátai	108
6. Következtetések	109
7. További kutatási lehetőségek, javaslatok	112
Irodalomjegyzék	113
Mellékletek	140

Mellékletek jegyzéke

1. sz. melléklet: A versenyképesség definíciói	142
2. sz. melléklet: A kkv-k SWOT analízise	145
3. sz. melléklet: A klaszterek általános céljai	148
4. sz. melléklet: A kutatásban szereplő valamennyi klaszter céljai	150
5. sz. melléklet: A klaszterek SWOT analízise	169
6. sz. melléklet: A hipotézisek igazolásával kapcsolatos F-és t-próbák	170

Ábrajegyzék

1. ábra: A gazdasági rendszerek versenyképességi szintjei	21
2. ábra: Porter makrogazdasági versenyképesség modelljének tényezői	23
3. ábra: Porter vállalati versenyképesség modelljének fő tényezői	26
4. ábra: A kiegyensúlyozott mutatószámrendszer modellje	28
5. ábra: A LEAN struktúra	29
6. ábra: A Vállalati Versenyképességi Index (VVI)	33
7. ábra: A regionális versenyképesség piramis-modellje	38
8. ábra: A régiótípusok eredményeinek összevetése	39
9. Ábra: A kkv szektor fejlesztéspolitikai eszközei	41
10. Ábra: A kkv szektor fejlesztéspolitikai eszközei	42
11. Ábra: A kkv szektor méret szerinti megosztása és termelékenysége	43
12. Ábra: A vállalatok életciklusához igazodó javasolt forrás-ellátottság	44
13. Ábra: Magyarország vállalkozói attitűdjének dimenziói, 2018,	45
14. Ábra: A fejlett technológiát használó középvállalatok aránya	46
15. Ábra: A magyar export célrendszere	47
16. Ábra: A Magyarországon létrejövő új vállalkozások, a meglévő vállalkozások arányában	47
17. Ábra: Ábra: Pályázati átfutási idők a GINOP pályázatainál prioritás szerint (2018)	48
18. ábra: A vállalkozások adózott eredményének változása	68
19. ábra: A vállalkozások adózott eredményének a tapasztalati (az összes) különbsége és ennek összetevői	69
20. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	70
21. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	73

22. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	76
23. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	78
24. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és a statisztikailag igazolt különbségre	81
25. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	87
26. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	88
27. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	91
28. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	93
29. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre.	95
30. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	98
31. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	100
32. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	103
33. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre	106

Táblázatjegyzék

1. táblázat: A kkv szektor törvény szerinti besorolása	17
2. táblázat: A működő vállalkozások néhány jellemzője vállalkozáskategóriák szerint, 2016, 17	
3. Táblázat: A kkv és a nagyvállalatok néhány fontos gazdasági mutatójának összevetése,	18
4. Táblázat: A kkv és a nagyvállalatok néhány fontos gazdasági mutatójának összevetése %-ban	18
5. Táblázat: A kis- és középvállalkozások kiemelt adatai, 2015	18
6. Táblázat: A kis- és középvállalkozások kiemelt adatai, 2015	19
7. táblázat: A térbeli koncentrációra ható erők	24
8. Táblázat: A hipotézis vizsgálatoknál felhasznált vizsgált változók, illetve a változók jelölései.	66
9. Táblázat: A hipotézisekben felhasznált időszakokból képzett idősor elemzés	67
10. Táblázat: A jövedelmezőséggel illetve a bevételekkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye	73
11. Táblázat: A Befektetett eszközökkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye	76
12. Táblázat: Magyarországi vállalkozások cégértéke, 2016-ban	83
13. Táblázat: A Forgóeszközökkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye	87
14. Táblázat: A Forrásokkal kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye	95
15. Táblázat: A Ráfordításokkal kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye	103
16. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások adózott eredménye alapján	170
17. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások értékesítésének nettó árbevétele alapján	170
18. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások befektetett eszközei alapján	171
19. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások befektetett tárgyi eszközei alapján	171
20. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások immateriális javai alapján.	172

21. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások forgóeszközei alapján
172
22. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások készletei alapján 173
23. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások követelései alapján
173
24. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások pénzeszközei alapján
174
25. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások saját tőkéje alapján
174
26. táblázat: Kétmintás F-és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások eredménytartaléka
alapján 175
27. táblázat: Kétmintás F-és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások rövid lejáratú kötele-
zettségei alapján 175
28. táblázat: Kétmintás F-és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások anyagjellegű ráfordítá-
sai alapján 176
29. táblázat: Kétmintás F-és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások személyjellegű ráfordítá-
sai alapján 176

Kivonat

A vállalkozások egy részére – de a kkv-kra különösen – jellemző, hogy a tevékenységükből származó jövedelem – a folyamatos és egyre nagyobb verseny hatására – egyre bizonytalanabbnak, vagy hosszú távon kilátástalannak tűnik. Ezért keresik a bizonytalanságok megszüntetésének és a hosszútávon fenntartható, eredményes gazdálkodásuknak a lehetőségeit. A vállalkozások egy része komoly lehetőséget lát az együttműködésben világszerte. A kutatásomban szereplő vállalkozások az együttműködésnek a klaszterbe lépés formáját választották.

Azt kutattam, hogy a vállalkozásokat és azok eredményességét megfelelően jellemző mutatók hogyan változtak a klaszterbe lépésüket követően. A vizsgált időszak pedig minden esetben, minden hipotézis vizsgálatakor a vállalkozások klaszterbe lépését követő harmadik évének és a klaszterbe lépését megelőző évének összehasonlítása. Azért választottam ezt a két időszakot, mert a klaszterbe lépést követő harmadik év már alkalmas időpont abban a tekintetben, hogy már eltelt három év a klaszterbe lépéssel, így ha van pozitív hatása az együttműködésnek, ennyi idő alatt már meg kell, hogy mutakozzon. Ugyanakkor nincs túlságosan közel a klaszterbe lépés időpontjához, tehát – mivel az együttműködés hatásának az adatokban, mutatókban való változáshoz idő is kell – ennyi idő eltelte indokolt. Így, ilyen időszakok optimálisnak tűnnek az összehasonlításra, és annaka kimutatására, hogy eredményesebbé váltak-e a klaszterbe lépett vállalkozások vagy sem. A két idősor összevetése növekedést mutatott a vizsgált hipotéziseim mindegyikében. Az eredményeket t- próbával is igazoltam.

Bizonyítottam, hogy igazoltan pozitív hatással van a vállalkozások eredményességére, így a versenyképességére, a vizsgálatom alá vont változóik alapján az együttműködésüknek általam vizsgált formája, a klaszterbe lépés. A szignifikáns különbségek tehát igazolták a hipotéziseimet.

Kutatásom jelentőségét abban látom, hogy a klaszterek – mint kooperációs formák – vizsgálata során, az együttműködés és a versenyképesség egymásra való hatását és egymás közti kapcsolatát én más szemléletmódban elemeztem és mást is tartottam fontosnak. Nem a klaszter eredményességét preferáltam, hanem a klaszterbe lépő vállalkozásokét.

Abstract

For some of the enterprises - SMEs are particularly concerned that their income - as a result of continuous and increasing competition - seems more insecure or long-term out of sight. That is why they seek to eliminate the uncertainties and the potential for sustainable long-term management. Some companies see a great opportunity for cooperation worldwide. Businesses in my research have opted for the form of cooperation in the cluster.

I have researched how the indicators that characterize businesses and their effectiveness have changed since they joined the cluster. The study period is, in all cases, a comparison of each hypothesis with the third year following the clustering of enterprises and the year before the clustering. I have chosen these two periods because the third year after the cluster is a good time for three years to go to the cluster so that if there is any effect on the cooperation, you have to be present in that time. At the same time, it is not too close to the date of entering the cluster, so - as the effect of the cooperation has to take time to change in data and indicators - this is too long. Thus, comparison of such periods seems to be optimal for the comparison of whether or not the clustered businesses have become more effective. The comparison of the two time series showed an increase in all of my hypotheses, which proved the results with t-test.

I have proved that it has proven to have a positive impact on the success of businesses, so on the basis of their competitiveness and the variables under my investigation, the form of my cooperation examined by them is going to the cluster. Significant differences thus justified the hypothesis.

I see the significance of my research in analyzing the interaction between clusters as forms of co-operation, and the interaction between each other and the relationship between them, and I considered it important. I did not prefer the success of the cluster, but the companies entering the cluster.

Auszug

Für einige Unternehmen - KMU sind besonders besorgt darüber, dass ihr Einkommen - aufgrund des kontinuierlichen und zunehmenden Wettbewerbs - unsicherer oder längerfristig außer Sicht erscheint. Daher sucht die Möglichkeiten eines nachhaltigen und langfristig die Unsicherheiten zu beseitigen, deren effektive Verwaltung. Einige Unternehmen sehen eine große Chance für eine weltweite Zusammenarbeit. Unternehmen in meiner Forschung haben sich für die Form der Zusammenarbeit im Cluster entschieden.

Ich habe untersucht, wie sich die Indikatoren, die die Unternehmen kennzeichnen, und ihre Wirksamkeit seit ihrem Beitritt zum Cluster verändert haben. Der Untersuchungszeitraum ist in allen Fällen ein Vergleich der einzelnen Hypothesen mit dem dritten Jahr nach der Gruppierung von Unternehmen und dem Jahr vor der Clusterbildung. Ich habe diese beiden Perioden gewählt, weil das dritte Jahr nach dem Cluster eine gute Zeit für drei Jahre ist, um in das Cluster zu gehen, sodass Sie in dieser Zeit anwesend sein müssen, wenn die Zusammenarbeit beeinträchtigt wird. Gleichzeitig ist es nicht zu nahe an dem Datum des Eintritts in das Cluster. Daher ist es zu lang, da die Auswirkungen der Zusammenarbeit Zeit brauchen, um Daten und Indikatoren zu ändern. So vergleichen Sie diese Perioden es im Vergleich zu den gestuften Cluster Unternehmen oder nicht, dass sie wirksam zu sein scheint optimal. Der Vergleich der beiden Zeitreihen zeigte eine Zunahme von jedem der getesteten Hypothesen, wobei sie auch t-Test bewiesen.

Ich habe bewiesen, dass sich dies positiv auf den Erfolg von Unternehmen ausgewirkt hat. Aufgrund ihrer Wettbewerbsfähigkeit und der von mir untersuchten Variablen geht die von ihnen untersuchte Form meiner Zusammenarbeit in den Cluster. Signifikante Unterschiede rechtfertigten somit die Hypothese.

Ich sehe die Bedeutung meiner Forschung bei der Analyse der Interaktion zwischen Clustern als Formen der Zusammenarbeit, der Interaktion untereinander und der Beziehung zwischen ihnen, und ich hielt es für wichtig. Ich habe den Erfolg des Clusters nicht vorgezogen, sondern die Unternehmen, die in den Cluster eintreten.

A versenyképesség életre szóló víziója:

„Egy életen át együtt kell működni ?!”



1. Bevezetés

1. 1. A vizsgált téma választásának indoka, célja

Kutatásom fő célja, megvizsgálni, hogyan alakul a mikro-, kis- és középvállalkozások (a továbbiakban: a kkv vagy a kkv szektor megnevezést használom) eredményessége, így a versenyképessége az együttműködés során. Ez a kutatásom alapkérdése. Ha sikerül bizonyítanom a hipotéziseimet, akkor levonható a kutatásból az a következtetés is, hogy érdemes lenne ösztönözni a vállalkozásokat a kooperációra. A közösen végzett üzleti tevékenység hasznosságának megismerése lehet, hogy felismertetné a vállalkozásokkal, hogy a fizikai és szellemi tőkájukat egyesítve, akár egy nagy és a nemzetközi gazdaságban is versenyképes vállalkozássá is felfejlődhetnek. Disszertációmban nem a klasztereket, hanem a benne lévő vállalkozásokat és azok eredményességét vizsgálom. Úgy vélem, hogy a sikerességet, versenyképességet mutató indikátorokkal kimutatott eredmények alátámasztják majd, hogy a vállalkozásoknak valóban érdemes volt együttműködni. Vizsgálatom során minden hipotézisem kapcsán a klaszterbe lépés előtti adott időszakot a klaszterbe lépés utáni adott időszakhoz viszonyítom. Ha a vállalkozások eredményesebbek az együttműködés során, akkor alakulhatnak ki egymás között akár hosszabb távú és speciális kapcsolatok is. Erre kitűnő lehetőséget adhatnak többek között a közös work-sho-pok, konferenciák, megbeszélések, előadások, közös tevékenységek végzése, közös projektekben való részvétel, egymás – sokszor speciális – tudásának átadása, közösen megtervezett és kivitelezett termékek, szolgáltatások értékesítése stb. Több fajta kooperációs formákban is lehet gondolkodni az általam vizsgált klaszteren kívül, például csoportban, hálózatban, vagy stratégiai szövetségben.

A kutatási munkám során a Közép-Dunántúli Régióban található, főként kkv-kból álló klasztereket kutatom és így a bennük lévő vállalkozások eredményességét, versenyképességét. A téma aktualitása, elméleti és gyakorlati hasznossága jelentős. Manapság éppen ez a téma az egyik legfontosabb a gazdasági életben, hiszen egy nemzet gazdaságának eredményessége, a megfelelő foglalkoztatási szintjének elérése és fenntartható fejlődése nagymértékben függ a kkv szektor eredményességétől. A téma forráslehetősége bőséges, ezzel a témával a gazdaságpolitika is folyamatosan és kiemelten foglalkozik, így számos hasznos információ, tanulmány, terv jelenik meg ennek kapcsán, állami szinten is. A téma azért is érdekel, mert én is vállalkozó vagyok és ebből a témából írtam a BA és az MA diplomámat is. Meggyőződésem, hogy a szektorban lévő vállalkozók sikeressége jelentős mértékben azon is múlik, milyen tudással, kompetenciákkal rendelkeznek, mennyire jártasak a – főként a saját tevékenységi területüket érintő – hazai és nemzetközi gazdasági ismeretekben, folyamatokban. Ennek elsajátítása lehet a felsőoktatásban is, de mindez más- és több módon is megvalósulhat. Például lehet ad hoc jellegű, vagy időnként ismétlődő, a vállalkozások mikro- és makro-környezetének folyamatos változásaihoz igazodó, és azokra adekvát választ, adaptálódási lehetőséget kínáló, folyamatos tanfolyam, felkészítés, továbbképzés. Mindezek elsajátítása ajánlatos az adott vállalkozás számára vagy a már kialakított együttműködési egységre vonatkozóan is. Természetesen mindezeket az adott vállalkozásokra speciálisan adaptált módon kellene megvalósítani. Ehhez egyrészt az elméletet össze kell kötni a gyakorlattal, másrészt pedig igyekezne mindezt úgy megvalósítani, átadni, hogy mindezek az egyes vállalkozásokra adaptálhatók legyenek. Ennek a tudásátadásnak, idővel továbbképzésnek, adott időközönként ismétlődnie kellene, hogy a vállalkozások mindig az aktuális

hazai és nemzetközi gazdasági folyamatokat nyomon követve, felkészülten tudjanak helytállni a hazai és nemzetközi versenyben. Mindehhez az elméletben és a gyakorlatban is megfelelően felkészült és tapasztalt oktatókra van szükség. Az ehhez szükséges anyagi források természetesen az államot terhelnék, hiszen az államnak alapvető kötelessége, felelőssége és érdeke is – nemzetgazdasági szempontból is nagyon fontos – kkv szektor fenntartható versenyképességének biztosítása.

Alapvető ismeretek megszerzéséről van itt elsősorban szó: a közgazdaságtan általános és speciális területeinek, vállalkozásainak, de azok értékteremtő folyamatainak minden részét felölelő, azokat bemutató, azokra is érvényes, adaptálható tárgyak, tudás elsajátításáról és átadásáról. Mindezek megismerésének a legfontosabb célja, hogy a vállalkozó – tevékenységéhez mérten – kellően megismerje gazdálkodásának mikro-és makro-környezetét, ezáltal pozícionálni tudja magát a tevékenységével kapcsolatos versenykörnyezetben. Ez azért lenne fontos, mert ezáltal tudna fenntartható módon reális célt kitűzni magának. A kkv-k versenyképességének egyik legfontosabb gátja éppen a fentebb említett tudás hiánya. Ha ezekkel rendelkezik, hamar felismeri, hogy az együttműködésnek milyen előnyei vannak és sikerének, versenyképességének sok esetben nagyon egyszerű oka van, ami látható a nagy cégek működésénél is. Ők együttműködnek, mert felismerték, hogy a nagy cégméret preferálandó több vonatkozásban: a kapacitások megléte és szükség esetén a növelése, a kapacitáskihasználtság, a hatékonyság, termelékenység, eredményesség, a feladatok megfelelő differenciálása stb. okán is. Nem egyedül, hanem más, lehetőleg közeli, hasonló státuszú, nagyságú és tevékenységet végző vállalkozásokkal együttműködve, vagy akár egy céget alkotva működjenek, fejlődjenek. A lényeg, hogy így, ezek a vállalkozások a hazai piacokon megerősödve, versenyképesekké válhatnak akár a nemzetközi piacokon is. Pénzügyi szemmel nézve is olcsóbb a kooperálódott vállalkozások működése, mint külön-külön. Emellett az egyik legnagyobb előny, hogy ezek a cégek a humán erőforrás jelentőségét felismerve, megfelelő szakmai felkészültséggel rendelkező szakmai vezetőket, menedzsmentet alkalmaznak.

Az ember a természeténél fogva nemcsak szereti, hanem igényli, sokszor kiharcolja az együttműködést és az életének minden területén igyekszik megvalósítani. Gazdasági tekintetben pedig jórészt ebben lakozik a fenntartható siker titka. A kkv-knak érdemes lenne tanulmányozni a nagy és akár nemzetközi, multinacionális vállalatok létrejöttét, működését, fejlődését. A fenntartható sikeres vállalkozásnak sok tekintetben egyszerű titka van: akikkel kell vagy ajánlatos és – ami a legfontosabb, hogy – érdeke a vállalkozásnak, azokkal folyamatosan együtt is kell működnie. A tudásnak kiemelt jelentősége van, hiszen – főként manapság – a hozzáadott értéket nagymértékben meghatározza a tudás, a kompetencia. Márpedig a fenntartható sikeresség alapvető feltétele a minél magasabb hozzáadott érték, hiszen ez biztosíthatja a fenntartható sikerességet a vállalkozások számára. A tudás, a kompetenciák jelentőségét azért is hangsúlyozom, mert – főként manapság már – a vállalkozásokban is a tudás az a meghatározó tényező, amellyel nagy és fenntartható hozzáadott értéket lehet teremteni., amelyben kiemelkedő szerepe van a folyamatosan változó piaci igényekhez igazodó innovációnak. Ennek egyik legfőbb oka a globalizálódó világ és – részben ennek köszönhetően – az egyre differenciáltabb igényeknek való megfelelési kényszer a vállalkozásokat illetően is. Az így, a tudásalapú vállalkozások által létrehozott hozzáadott érték az alapja a fenntartható sikernek és versenyképességnek. A konkrét

célom, hogy bizonyítsam a hipotéziseimet: a klaszterbe lépést követően a vállalkozások eredményesebbek, mint a klaszterbe lépés előtt. A kutatásom konkrét helye, tárgya, egy jól lehatárolt, behatárolt terület: A Közép-Dunántúli Régió, illetve az ebben szereplő klaszterek főként kkv szektorba tartozó vállalkozásai.

Kutatásomban azt kívánom vizsgálni, hogy a vállalkozások klaszterbe lépése után néhány évvel kimutatható-e a bevételeikben, jövedelmezőségükben (adózott eredményükben), eszközállományukban, saját- és idegen tőkéjükben, illetve ráfordításaik alakulásában szignifikáns változás a klaszterbe lépést megelőző időszakhoz képest. A disszertációmban használt egyik „főszerplő” kifejezés a versenyképesség, amely fogalmat szeretném értelmezni, definiálni abból a szempontból, ahogy és amiért én használok az értekezésemben. Úgy érzem fontos megkülönböztetni a versenyképességnek az általam használt és a tudomány szerinti értelmezését. A versenyképesség valódi – tudományos – definíciója szerint nem megfelelő a megfogalmazásom, miszerint a vizsgált abszolút mutatóim a versenyképességet fejezik ki, hiszen a versenyképesség egyfajta – például innovációs-, HR-, tőke-, stb. – képességet jelent. Én viszont ezalatt azt értem, amit manapság általában, a tudományos folyóiratokban, publikációkban, tanulmányokban, a tudósoknak az általuk megfogalmazott, valamint a hétköznapi szóhasználatban és az üzleti életben rendszerint mindenki ért. Ez pedig az, hogy a versenyképesség a versenyben való helytállást, a versenyben elért sikerességet, a teljesítmény-, hatékonyság- és a különböző output-mutatók pozitív változását, a vállalkozások fenntartható eredményes működését, illetve az erre való alkalmasságot jelenti. Ebben az értelemben – véleményem szerint, részben – elfogadhatóbbnak tűnik a versenyképesség megítélésére, az általam vizsgált abszolút mutatóim pozitív változására, a versenyképesség javulása titulust, értelmezést adni. Természetesen az abszolút mutatók – a tudományos, az eredeti definíció és megközelítés szerint – nem a versenyképesség, hanem az output versenyben való, az ebben elért eredmény sikerének, sikerességének tényezőit jelentik.

1.2. A disszertáció felépítése

Dolgozatom első részében a témával kapcsolatos szakirodalmi kutatásaimat jelenítem meg. Elsőként bemutatom a kkv szektor definícióit, összetételét, történetét, jelentőségét az állam szerepét a vállalkozásokban, annak jelentőségét, az EU és Magyarország kkv szektor fejlesztési politikáját, az állami támogatások pozitív és negatív hatását a szektorra, valamint a kkv szektor fejlesztését EU-s és hazai forrásokból. Ezután a kkv működésébe nyújtok bepillantást, a versenyképesség definícióit, elméleteit, majd a versenyképesség Porteri modelljeit, valamint a versenyképesség mérésének mikro-és makroszintű modelljeit, mutatóit mutatom be, majd a regionalitás versenyképességet befolyásoló szerepéről, valamint a versenyképességet befolyásoló főbb tényezőkről nyújtok bepillantást. Ezek után a klaszterek definíciójáról, csoportosításáról, kialakulásáról, jelentőségéről írok, majd a vállalkozások klaszteresedését befolyásoló tényezőket jelenítem meg, valamint a hazai klaszterek jelentőségét foglalom össze. A kutatásomat a Közép-Dunántúli Régióban található klaszterek vállalkozásainak elemzésével végzem. Az eredményeim alapján az alkalmazott módszerek segítségével akarom igazolni a hipotéziseimet és megfogalmazni az erre vonatkozó téziseimet, illetve disszertációm végén a kutatásom korlátait, eredményét, felhasználási lehetőségeit, javaslataimat és a tudományos hasznosságát is megfogom jeleníteni.

2. Irodalmi áttekintés

2.1. A kkv szektor jelentősége

2.1.1. A kkv története, szerepe, jelentősége, kapcsolatrendszere

Schumpeter (1911) a vállalkozót a gazdaság innovatív szereplőjeként definiálta, aki hatékonyan kombinálja a különböző forrásokat, a termelési eszközökben, gépekben megjelenő új technikai eredményeket és hatékonyabb munkaszervezést alkalmaz. Elmélete állandó, folyamatos gazdasági növekedésre épül a vállalkozó innovációkban megtestesülő tevékenységére alapozva. A termelékenység növelése érdekében végrehajtott módosított termelési eljárás révén a vállalkozó költségelőnyhöz jut a versenytársaival szemben, míg a termékfejlesztés révén a cég monopol, vagy oligopol pozícióra tehet szert. Mind a termék-, mind a gyártásfejlesztés hozam-nyereséget eredményez, ami más vállalkozókat is innovációra (utánzásra) ösztönöz. Ennek eredménye a folytonos, gyors gazdasági növekedés. (Schumpeter, 1911).

Az 1970-es években a kis -, és középvállalatok nemzetközi integrálódását Johanson és Vahlue (1977), a Harvard egyetem professzorai egy egyszerű, lépésről lépésre történő folyamatként tételezték fel. Úgy vélték, hogy egy kis cég először a hazai piacon működik és csak később, megfelelően megerősödve, számottevő növekedést követően lép ki a nemzetközi piacokra. Ezeknek a véleményeknek teljesen ellentmondva a 90-es években egyre erősödött, előtérbe került az a személet, mely szerint a kkv-k nemzetközi integrálódása nem egy hosszú, fokozatos fejlődés eredménye, hanem – főképpen egy exportláncba bekapcsolódva – ugrásszerűen, hirtelen, akár egyetlen lépés eredménye is lehet. E vélemények jelentős hangadójaként említhető Millington és Bayliss (1990). Ugyanis a kkv-k fő versenytársai nem a környezetükben levő, hasonló gazdasági tevékenységet végző ugyanolyan, vagy hasonló kis és közepes vállalkozások, hanem a nagy gazdasági erőfölénnyel rendelkező hazai és nemzetközi cégek, akik az előnyük jórészt éppen a fentiekben felsorolt feltételek, ismeretek meglétének és felismerésének, felhasználásának köszönhetik. Ennek megfelelően viszonylag „egyszerű a megoldási képlet”: azt és úgy kell tennünk a fenti, versenyképességet meghatározó tényezőkkel, amit és ahogy teszik ezt a nagy cégek (Vancsik, 2010). Egyre inkább bebizonyosodik, hogy nem a nagy, hanem az új és kisméretű vállalatok, vállalkozások teremtik a legtöbb új munkahelyet. A kkv-k foglalkoztatásra, így a munkanélküliségre is komoly hatással vannak. Az összefüggést jó néhány nemzetközi kutatás is igazolja: például Audretsches (2002) szerint az erős vállalkozói tevékenységgel jellemezhető országokban csökken a munkanélküliségi ráta és így növekszik a foglalkoztatás, amelynek megoldása a többi (főként Európai Unió) országban és így természetesen nálunk, hazánkban, Magyarországon is elsődleges feladat.

Már az 1980-as években is egyre többen hangsúlyozták a kkv speciális előnyeit. Például Scherer, a következőképpen látta ezeket:

- Kevésbé bürokratikus a szervezeti felépítésük (sokszor jóval egyszerűbb és célszerűbb)
- A technikai fejlődésben sokszor élen járó (sokak figyelmét elkerülő) szerepet játszanak. Például az egyedi alkatrészek, anyagok, a gyártás-technológiában felhalmozott kis in-

novációs lépések, vagy ugrásszerű innováció révén. Ezeknek a technológiáknak, termékeknek sokszor viszonylag szűk és speciális piaca a nagy multinacionális vállalatok számára nem vonzó terep (Scherer, 1989, 1990).

Előny az is, hogy a piac zsugorodásakor, a termék iránti kereslet hanyatlásakor a kis egységek felszámolása sokkal egyszerűbb, mint a nagyoké. (Audretsch, 1992)

Általánosságban elmondható, hogy a kkv-k előnyei főként a gyors, rugalmas, és sokszor hatékonyabb reagáló-képességükben rejlenek. Az értékteremtő folyamat során, az értékláncon belül, gyakran találhatnak és találnak is jelentős nyereséget biztosító réseket, ezzel szemben a nagy, multinacionális cégek a nagyságrendi előnyöknek a kihasználására kell, hogy törekedjenek. A kis- és középvállalatok ugyanakkor nagyobb vállalat-csoportokhoz kapcsolódva részesülhetnek ezekből az előnyökből, anélkül, hogy maguk is eszerint szerveznék működésüket. (EB, 2005), (EB, 2008), (EU, 2007).

2.1.2. Az állam szerepe a vállalkozások működésében

Az egyes nemzetgazdaságok, termelésben létrejött szakosodása az adott áruk és szolgáltatások előállítására, a rendelkezésükre álló termelési tényezők optimális kihasználása érdekében történik. A klasszikus kapitalista közgazdasági modell addig jól modellezte a gazdaság működését amíg, egyrészt az adott országban csak az adott ország vállalkozásai működtek, másrészt addig, amíg a kínálat meg nem haladta a keresletet, azaz addig, amíg a piacokat nem kellett kiterjeszteni az országhatárokon kívülre is. A klasszikus közgazdászokra (pl. Adam Smithre) többször hivatkoznak mértékadó liberális gazdaságpolitikusok, miszerint a kormányzat szerepe korlátozódjék a törvény és a rend fenntartására, az ország védelmére, valamint azon közjavak nyújtására, amelyek termelésére a magánvállalatok nem vállalkoznak (pl. közegészségügy, köztisztaság). Azonban ez csak részben igaz, ugyanis többek között maga Adam Smith is úgy vélte, hogy: „A természetes szabadságnak néhány egyén részéről történő olyan alkalmazását, amely veszélyeztetheti az egész társadalom biztonságát, minden kormányzat törvényeinek korlátoznia kell.” (Smith, A. 1776). Vagyis szerinte az egyéneknek úgy kell követniük személyes érdekeiket, hogy azok ne legyen károsak a közösség számára, de nemcsak a törvény, hanem az erkölcs, a vallás és a szokások terén sem. Azonban nem csak Smith gondolatai, hanem a világ valamennyi lényeges közgazdasági elmélete is előtérbe helyezi a teljes lakosság érdekeit, szemben az egyének, vagy különböző társadalmi, gazdasági csoportok parciális érdekeivel szemben. Ezek a megállapítások nyomon követhetőek valamennyi domináns közgazdasági modellben. Így a merkantilizmusban (Ballagi, 1989), a fiziokratizmusban (Navratil, 2007), a klasszikus közgazdaságtanban az abszolút előnyök elméletében (Smith, 1776), a relatív előnyök elméletében (Ricardo, 1821), a neoklasszikus modellben (Marshall, 1890), a marxi közgazdaságtanban (Marx, 1961). Megtalálhatók még a Heckscher-Ohlin modellben (Heckscher, 1919), (Ohlin, 1933), a Leontief- paradoxonban (Leontief, 1953), a Keynesianizmusban (Keynes, 1936) valamint Friedman (Friedman, 1968) monetarista modelljében is.

Az állam beavatkozásának szükségszerűségét már a nagy közgazdasági klasszikusok is – például Adam Smith – hangsúlyozták részben a gazdaság optimális működése miatt, részben pedig azért, hogy a társadalom szociális, jóléti különbségeit csökkentse. A mai globalizált világban

azonban egyes érdekcsoportok saját céljaiknak megfelelően, sokan félreértelmezik ezeket az elméleteket. Az állam szerepe az egész gazdaság szempontjából fontos, de a kkv számára különösen, hiszen az ő eszközeik, tőkéjük, szakmai, piaci ismereteik egyébként is nagyon szerények ahhoz, hogy fenntartható módon tudjanak eredményesen működni. Az állami segítségnek több formája is lehet: Ilyen például a kis- és közepes vállalkozások együttműködésének ösztönzése, az együttműködési formák kialakításának támogatása pénzügyi forrásokkal, illetve a működéshez szükséges szakmai tudás és kompetenciák elsajátíttatásában. Mindez alapvető érdeke az államnak, de az egész társadalomnak is, hiszen, mind a GDP előállításában, mind a foglalkoztatásban az egyik domináns gazdasági szereplő a kkv szektor.

A 20. század közepétől egyre nagyobb teret nyert a közvetlen állami beavatkozás, amelynek fontosságát egyébként Keynesi is hangsúlyoz a modelljében. Ennek legfontosabb eszközei az ipari kapacitások növelését szolgáló állami megrendelések, az állami tulajdonú vállalatok és a rövid- és közép-távú gazdaságfejlesztési tervek voltak. A felzárkózó országokban az iparpolitika a Rostow- i take-off (Rostow 1952) szolgálatába állt, és szigorú politikai ellenőrzés mellett fejlesztette a kijelölt iparágakat. Ez így volt az állam-szocialista országokban, de Dél-Koreában is (Chang 1994). A második világháború után Nyugat-és Kelet-Európát, valamint a dinamikusan fejlődő kelet-ázsiai kapitalista országokat egyaránt szektorális iparpolitikák és jelentős állami szerepvállalás jellemezte. Nyugat-Európában nőtt az állami tulajdonú vállalatok és az állami gazdasági-koordináció szerepe. Amíg azonban Nyugat-Európában és Kelet-Ázsiában az állami gazdaságirányítás túlnyomórészt a magántőkét koordinálta, addig Kelet-Európában mindent államosítottak.

Ebben az időszakban a katonai, gazdaságfejlődési és társadalmi szempontból egyaránt fontos és stratégiai jelentőségű iparágak, tevékenységek – többek között az acél- és nehézszerkezetgyártás, vagy a közműszolgáltatások – sok nyugat-európai országban, például Franciaországban, Olaszországban és Ausztriában is – állami kézbe, vagy az állam által támogatott és felügyelt csak hazai cégek kezébe kerültek. Ennek oka nyilván a külföldi függőség elkerülése is volt. A nehézipart állami tulajdonú vállalatok határozták meg, de a magántulajdon által meghatározott iparágak fejlődését is diszkrecionális állami beavatkozások – szubvenciók, vámok és különféle szabályozók alkalmazása – befolyásolták. Az állami ipart a 80-as és 90-es években privatizálták, az egységes versenyjogi szabályozással pedig igazából kiiktatták a nemzeti iparpolitikát (Török 2002). A tőke- és árupiaci globalizáció valamint az 1997-98-as regionális pénzügyi válság következtében Kelet-Ázsiában is csökkent a közvetlen állami beavatkozás tere. A „nemzeti bajnokok” multinacionális vállalatokká váltak (Moran 1998), a chaebol-ok és keiretsu-k pedig az állami gazdaságirányítás elvárásai helyett a piaci erőknek kezdtek engedelmessé válni. A klasszikus intervencionista iparpolitika ma már nem működik szinte sehol a világban.

A fejlesztő állam koncepciójának első megfogalmazója Chalmers Johnson (1982) volt, aki a fejlesztéspolitika sikerével magyarázta Japán sikeres és látványos második világháború utáni ipari fejlődését. Mindez tudatos tervezésen alapult: a fejlesztő állam, ahelyett, hogy a piaci erőkre bízta volna a gazdasági fejlődés folyamatát, aktívan beavatkozott abba. Magát a fejlesztő államot egy magas színvonalon képzett, meritokratikus alapon szervezett, erős belső kohézióval rendelkező államapparátus biztosítja. Az érintett távol-keleti országokban szigorú vizsgákhoz kötik az állami szolgálatba lépést, amire az állami elitegyetemek legkitűnőbb teljesítményt

nyújtó diákjainak van csak igazi esélyük. Az állami bürokrácia csúcshintézményeiben szinte kizárólag a legjobb állami egyetemeken végzetteket foglalkoztatnak, akiket így egy sajátos közösségi tudat is összeköt. A fejlesztő állam az így kialakított gondolkodásmódjának és jól megtervezett gazdaságpolitikai céljai elérése érdekében alakította ki a számára optimális, de sok esetben általuk is szükségszerűnek vélt viszonyt a gazdasági szereplőkkel. Peter Evans (1995) ezt a bonyolult viszonyrendszert nevezi társadalmilag beágyazott autonómiának. Szerinte a gazdasági szereplőkkel való folyamatos kapcsolata nélkül az állam nem képes a gazdaságfejlesztő szerepének betöltésére és a folyton változó gazdasági környezetre való megfelelő válasz adására. A társadalmilag beágyazott autonómia fogalmával Evans két koncepciót egyesít: Mark Granovetternek (1985) a gazdasági tevékenységek társadalmi beágyazottságára vonatkozó elméletét és Theda Skocpol-nak (1985) az állam autonómiájára és kapacitásaira vonatkozó neoweberianus elgondolását. Skocpol állami autonómia alatt az államnak azt a képességét érti, hogy képes a többi társadalmi szereplő érdekeitől eltérő, saját érdekeinek megfogalmazására és az ennek megfelelő politika kialakítására. Állami kapacitások alatt pedig azt, hogy ezt a politikát meg is tudja valósítani. A távol-keleti gazdaságfejlesztő állam autonómiájának megőrzésében és kapacitásainak kiépítésében fontos szerepet játszott a külföldi működő tőke befektetések erőteljes korlátozása. A kormányzat komoly szubvenciókat és szabályozási kedvezményeket nyújtott a vezető ágazati és piaci pozíciót betöltő, hazai tulajdonú cégeknek, miközben az export erőteljes támogatása mellett gyakran korlátozta az importot. A dél-koreai és a tajvani kormányoknak aktív befektetés-szabályozó politikájukkal azt is sikerült elérniük, hogy az FDI befektetők növeljék a helyben előállított hozzáadott értéket, emeljék az exportteljesítményt. Eközben a korábban a FDI által leginkább dominált, technológia-igényes elektrotechnikában is domináns helyzetbe került a koreai és a tajvani tőke (Haggard 1990).

Ez volt a fejlesztő állam klasszikus időszaka, amely azonban a kilencvenes évekre lezárult. Az említett országok nemzeti cégei a technológiai fejlődésben általában lemaradtak a multinacionális vállalatok leányvállalatai mögött, így romlott a nemzetük gazdasági versenyképessége. A vezető hazai cégekkel kapcsolatos további probléma, hogy világpiaci pozícióik javítása érdekében alkalmazkodniuk kell külföldi versenytársaik stratégiájához. (Moran 1998). Az 1997-es kelet-ázsiai pénzügyi válság kitörésében meghatározó szerepet játszott a kormányzati és az üzleti elitek összefonódása, ami nagyban hozzájárult a pénzügyi közvetítő rendszer fizetéképességének kialakulásához. A gazdaságfejlesztésért és az erőforrások elosztásának szabályozásáért felelős kormányzati elitek társadalmi beágyazottsága így egy csapásra erényből tehertéllé vált (Benczes 2002). Ezért az elodázhatatlan reformok – a pénzügyi közvetítőrendszer és a veszteséges állami nagyvállalatok konszolidálása – érdekében elkerülhetlenné vált a politikai és az üzleti élet közötti összefonódás gyengítése. (Beeson 2003).

A gazdasági fejlődésben meghatározó szerepet játszó országok és térségek jórészt az államilag kezdeményezett és végrehajtott politikák segítségével érték el sikereiket, keleten és nyugaton egyaránt (Chang 2002). Evans(1995) a távol-keleti fejlesztő állam társadalmilag beágyazott autonómiájának európai megfelelőjét is kimutatta a nyugat-európai hagyományban. A huszadik századi állam-szocialista felzárkózási kísérletek két kulcs-országa, Oroszország és Kína egyaránt erősen intervencionista gazdaságpolitikát követ.

Az állami kapacitások – mint a gazdasági, társadalmi folyamatokba való képesség és beavatkozási lehetőség – lényege és jelentősége is fontos. Az állami kapacitások fogalma a bürokratikus szervezett állami intézmények közpolitika alkotási- és alkalmazási képességére vonatkozik (Polidano, 2000). Ebbe az iparpolitikától az oktatás- és szociálpolitikán át a bűnüldözésig valamennyi az állam feladataként értelmezett. A kelet-ázsiai fejlesztő államok a huszadik század második felében kiemelkedő állami kapacitásokat hoztak létre a gazdaságfejlesztés területén (Chang—Evans, 2000; Beeson 2004). Az állami beavatkozás a társadalmi és gazdasági folyamatokba természetesen nem mindig és csak kellő mértékben kívánatos és hasznos, azonban nagyon is hasznos és eredményes lehet az országának fejlődése érdekében. Fontos megemlíteni még a közpolitikák koordinációjának minőségét, amelyet jól jellemez az állampénzügyek egyensúlya és átláthatósága (Csaba, 2005).

A szükséges állami autonómia (Evans et al., 1985) elérésének vizsgálatakor az alapkérdés az, hogy az állam tevékenysége a különféle társadalmi csoportérdekek eredőjeként határozódik-e meg, avagy a bürokratikus és a politikai elitek önálló, magukat más társadalmi érdekektől megkülönböztetni képes szereplőkként jelennek meg. Az európai típusú fejlődés főáramát a társadalmilag nagyon is autonóm, formális jogintézményeken és szakképzett hivatalnoki karon alapuló, racionális államszervezetek jellemzik (Weber, 1970.). A gazdasági szerkezetváltás során mindig is kulcskérdés, hogy az ezt a politikát végrehajtó állam kellő autonómiával rendelkezik-e az ellenérdekelt társadalmi csoportokkal szemben (Bates—Krueger, 1993).

A multinacionális cégek érdekeit védő, kiszolgáló, illetve kiszolgáltatni akaró liberális piaci erők működését lehet és kell is állami eszközökkel szabályozni. Polányitól (1997) tudjuk, hogy a kapitalista piacok 18-19. századi létrehozása is állami fellépést igényelt. Egyes közgazdászok szerint nem kellene éppen most állami ellenőrzés nélkül hagyni őket, amikor ők maguk is erősen igénylik az állami koordinációt (Evans 1997, Randeria 2003). A liberalizált tőkemozgások és a nemzetközileg is elfogadott jogállami normák miatt igazából nem is lehet államilag irányítani vállalkozásokat. A távol-keleti siker-országok által alkalmazott stratégiák mára már szinte működésképtelenné váltak, vagy pedig legalábbis erősen megkérdőjelezhetőek (Moran 1998). Az állami szerepvállalás egyik lehetséges alternatívája a megfelelő gazdaság-fejlesztési stratégia kialakítása. Erre jó példa az alábbi – jórészt – Ázsiában megvalósított modell. Lall (2002) szerint háromféle gazdaság-fejlesztési stratégiát különböztethetünk meg, amelyek különböző módon viszonyulnak a globális piaci erőkhez, és különböző állami szerep-felfogásokkal párosulnak. Az állami gazdaságpolitika törekedhet a globális piaci erők – mindenekelőtt a külföldi működő tőke (FDI) – szerepének korlátozására. Ezt Lall „autonóm stratégiának” nevezi, és utal arra, hogy ezt csupán két ország – Dél-Korea és Tajvan – vitte sikerre az utóbbi évtizedekben. Mindkettő azonban jelentős mennyiségű külföldi tőkét alkalmazott, ami a fejlődés kezdeti kritikus időszakban segélyek és kedvezményes hitelek formáját öltötte (Stallings 1990).

Az államnak a – kkv szektor versenyképességének alakításában is – magától értetődő, kiemelkedő szerepét részben alátámasztja az institucionalista közgazdaságtan is, (Bara et al, 1997).

A gazdaság a társadalmi lét fontos, de nem egyetlen metszete. A gazdasági összefüggések a társadalmi lét teljességén belül érvényesülnek, mintegy beágyazódnak a társadalmi viszonyokba. Elegendő itt a hazai privatizációs folyamataira gondolni, amelyekben nyilván nemcsak

a gazdasági ésszerűség, hanem a politikai viszonyok, az erkölcsi állapotok, a rokoni-baráti hálózatok stb. is igen nagy szerepet kaptak. A gazdaságnak a társadalomba való beágyazódása konvenciókon, intézményeken, hagyományokon, és az azokkal való különböző szervezeteken keresztül valósul meg. Az emberi viselkedés szabályait befolyásoló szervezetek, intézmények, hagyományok, konvenciók a gazdaság területén éppúgy, mint az élet más területein meghatározott rendszert alkotnak. A gazdasági ismeretek nem lehetnek teljesek anélkül, hogy az egyes gazdasági rendszerek lényegi ismérvei és működési módjai ne kerüljenek szóba. A mikroökonómia „tisztá” elméletei önmagukban csak izgalmas játékok, a makroökonómia modelljei csak üres „absztrakciók” volnának, ha nem tudnánk mögéjük képzelni valóságos gazdasági, társadalmi, intézményi viszonyokat. A gazdaságnak az intézményi oldalról való vizsgálatával már a XIX. századtól kezdve a közgazdaságtannak egy külön áramlata, az intézményi (institucionalista) közgazdaságtan foglalkozott. Az isntitucionalizmus – amely tárgyából következően – módszerében is eltért a főáramú közgazdaságtantól, a mennyiségi összefüggések formalizált és matematizált világa helyett a minőségi oldal verbális elemzésével foglalkozott. A hagyományos, ún. mainstream (főáramlatú), neoklasszikus közgazdaságtan és az intézményi közgazdaságtan kutatási programja, szemlélete sok szempontból teljesen eltérő. A hagyományos közgazdaságtant úgy definiálják, mint a korlátozott erőforrások közötti racionális választás tudományát, amely azt kutatja, hogy miként kell maximalizálni az egyének (általában a gazdasági szereplők) hasznát. Az intézményi közgazdaságtan ezzel szemben azt vizsgálja, hogy az emberek közötti kapcsolatok koordinálásának szükségességéből fakadóan milyen játékszabályok (intézmények) korlátozzák ezt a szabad választást és hogyan történik a választás eme korlátok között. A főáramú közgazdaságtan arról szól, hogy miként választanak az emberek a lehetőségek közül, az intézményi közgazdaságtan pedig arról, hogy miért nem áll szabadságukban választani. A két nézet sok szempontból – amit itt most nem részletezek – teljesen másfajta gondolkodásmódot, értékrendet, értékítéletet jelent és mutat, tart fontosnak, a társadalom, az intézmények, a gazdaság, stb. jelentőségének, megítélésének és ezek preferálásai során. Talán egyszerűen úgy lehetne megfogalmazni a két nézet közötti különbséget, hogy a hagyományos, a mainstream közgazdaságtan mindenben az egyént, a gazdálkodást, a gazdaságot preferálja, az intézményi közgazdaságtan pedig a társadalmat, a közösséget, az intézményeket tekinti elsőbrendűnek, és az intézmények meghatározó szerepét preferálja és hangsúlyozza a gazdaság, a gazdasági rendszer, a gazdálkodás, és gazdálkodó szervezetek, vállalkozások működésének, vizsgálatának kapcsán is. Az ember a társadalom része és a vállalkozásaiban, vállalkozásaival kapcsolatos bármilyen tekintetben is felelősséggel tartozik a társadalom felé. Úgy kell tevékenykednie, hogy azt a társadalom elfogadja, mert nem a társadalom van a gazdaságért, hanem a gazdaságnak, az egyénnek kell szolgálni a társadalmat és annak érdekeit is, nemcsak a saját érdekeiket kell nézniük. (Bara et al, 1997).

Az alábbiakban megfogalmazok néhány – általam vélt, konkrét – elképzelést, intézkedést, amely – véleményem szerint – kívánatos lenne az államnak a kkv szektor irányában megfogalmazott és alkalmazott gazdaságpolitikájában.

A vállalkozások gazdálkodásával kapcsolatos problémáira a megoldást az államnak kellene megadni. A kkv-któl mindezek nem is várható el, sem a tudásuk, ismeretük, idejük, társadalmi helyzetük, mindennapi munkájuk és a nagy társadalmi munkamegosztásban való helyük, helyzetük miatt

sem. Az állam alapvető és legfőbb feladata viszont éppen az, hogy valamennyi polgára problémáját lehetőség szerint azok számára a leghatékonyabb módon megoldja. Azonban ahogy változik a gazdasági, politikai, jogi, társadalmi környezet, feltételek, lehetőségek a világban, úgy hazánkban is. Ennek következményeként változik a gazdaságpolitika, és így annak a lehetőségei, preferenciái, elképzelései – többek között – a kkv szektorral kapcsolatban is. Meggyőződésem, hogy a kkv-k sikeressége jelentős mértékben a tudáson múlik. Szerintem ennek elsajátíttatása, ösztönzése lenne az állam egyik legfontosabb feladata, főként a kkv szektor kiemelt gazdasági szerepe miatt. Egy ország, illetve a benne lévő kkv-k fenntartható sikerességének, versenyképességének elérésére megoldás lehetne az „Okos” állam létrehozása. Minél „Okosabb” lenne az állam, annál okosabbak, versenyképesebbé válnának a kkv-k is. Így kéne átformálni az államot, annak funkcióit, általa pedig a kkv-kat is Okos kkv-kká. Az „Okos” kifejezésen, az alábbiakban felvázolt gondolkodásmód javasolt megvalósításával és folyamatos gyakorlati alkalmazásával, és ennek következtében az így valóban kiérdemelt és ezért nagybetűvel is fémjelzett, kiemelt, egyedi nevet értem.

Ennek a gyakorlati megfelelője az lenne az állam részéről, hogy felkészítse a vállalkozói hivatásra, életmódra a leendő vállalkozókat. Mindezekhez az államnak kellene kiképezni a saját szakember gárdáját, csapatát, az adott kkv-k számára szükséges speciális tudás megtanítására. Hiába a megfelelő szabályozás, a sok támogatás egy vállalkozásnak, ha tudása, kompetenciája nincs. A megoldás egyik kulcsának azt tartanám, hogy a versenyt csak egy darabig lehetne engedni az államnak. Addig a pontig, amikor is az adott feladat elvégzésére a leendő, indulni, megalakulni kívánó vállalkozások vagy kooperációk közül a legjobb tervvel, kompetenciákkal, teljesen tiszta, átlátható, előre – megfelelő szakmai szervezetek által – tervezett, megjelölt és jóváhagyott elvárási és teljesítménybeli paramétereknek a legjobban megfeleltek nyerjék el nyílt pályázatokon a jogot a vállalkozás indításához. Ugyanis így egy mindenki által elvárt és optimális, hosszú távon gazdaságos vállalkozás első kritériuma már megvan: A legjobb adottságokkal (személyi, tárgyi, pénzügyi) rendelkezők indíthatják a vállalkozást. A következő fontos lépés pedig az, hogy segítse a társadalom és az állam is ezeket a vállalkozásokat, ha kell állami dotációval, szabályozással, de a társadalom elismerése is ösztönző lehet. A harmadik fontos dolog, ami szükséges lenne az állam részéről a vállalkozások felé: a kontrolling szervezet kialakítása. Az állam által kialakított kontrolling szervezet a vállalkozások optimális működését folyamatosan szem előtt tartója, felügyelője, segítője és adott esetben korrigálója és nem pedig szankcionálója lenne a vállalkozásoknál. Az államnak először a pozitív szemléletre, majd a siker iránti elkötelezettségre, az együttműködés fontosságára és elengedhetlenségére, valamint a tudásra kellene, hogy megtanítsa az embereket, a leendő vagy már működő vállalkozásokat. A kkv-k sikeressége, így a versenyképessége – többek között – a következő dolgoktól függ, amelyek egymásra is jelentős hatással vannak:

1. Együttműködés (A kooperációt már a vállalkozás kezdetén ösztönözni kellene. Egyrészt a jelentőségét igazolom a kutatás során, másrészt a klaszter egy kezdeti, egyszerűbb formája – lehet – az együttműködésnek).

2. Tudás (Alapvető gazdasági tudás megszerzése a vállalkozás indulása előtt, de működése közben is – adott időközönként – frissíteni, és mindezt állam általi, kötelező jelleggel, mert a kkv-k szerepe a gazdaságban, a hozzáadott érték létrehozásában, és önmagában a társadalomban is

fontos). Sok vállalkozás sajnos azt sem tudja, mit nem tud, pontosabban, hogy mit kellene tudnia a versenyképessége érdekében. Ha tudná, akkor nagyobb esély lenne rá, hogy számára olyan tevékenységet választ, amiben valóban fenntarthatóan versenyképes lehet.

3. A vállalkozást az emberek nem csak megélhetési kényszernek, hanem mint egy – akár egy életre szóló – hivatás megszerzésének és folyamatos fejlesztésének lehetőségeként fognák fel.

4. A fentebb említett „Okos” állam kialakítása és elengedhetetlen szerepe.

5. A hozzáadott érték dinamikus növelése

6. A folyamatosan változó, piaci igényekhez igazodó innováció

A kkv-knak az önkormányzatokkal való kapcsolata nagyon egyedi, mert minden kkv megy a saját feje, érdeke után, és csak az Ő érdeke érdekli. Nyilván ennyi különböző érdeknek nem is tudna megfelelni egyetlen önkormányzat és szakmai, társadalmi szervezet sem. Így a környezet nehezen tud nekik megfelelni, de fordítva is így van. Ezekre megoldás az előzőkben már leírt lehetőség lehetne, azaz az állammal kapcsolatos változtatások leképezése önkormányzati, vállalkozói szintre. Az egyik megoldás az lehetne, ha kevesebb kkv lenne. Ennek megoldására lehetne lehetőség éppen a kooperáció különböző formáinak létrehozása vagy ezek létrejöttének elősegítése önkormányzati és/vagy szakmai szervezetek segítségével. Kevesebb vállalkozással – mindkét fél számára – eredményesebb és tartalmasabb kapcsolat alakulhat ki a sikeresség érdekében. Kevesebb cég, kevesebb érdek. Azonban ezeknek a sikeressége valószínűbb lenne a hivatalok funkcióinak részbeli megváltoztatásával és bővítésével.

A megoldás alapreceptje az lenne, hogy ezekben a hivatalokban, szervezetekben több, speciális kis tudásközpontokat, adott szakmai ismeretekkel is rendelkező csoportokat kellene kialakítani. Feladatuk lenne, hogy az előbb említett, kialakított – valamilyen ismervek alapján egy csoportba tehető – kkv-k kooperációs egységek érdekeit, szükségleteit felismerve, azokat és tevékenységük értékteremtő folyamatait megértve és jól (meg) ismerve azonosulni tudjanak ezekkel a kkv csoportokkal. Így tudnának azok problémáinak megoldására optimális megoldási alternatívákat adni. Ezeknek az egyes szakmai ismeretekkel rendelkező csoportoknak, hivatali részlegeknek rendszeres találkozt, szakmai beszélgetést, egyeztetést, vitát, kellene folytatni a kkv-k ennek megfelelő egyes szakmai csoportjaival. Ennek során kicserélnék, megismertetnék a két fél elgondolásait, érdekeit, terveit – legyenek azok stratégiai, taktikai, operatív tervek – illetve ezek megvalósítási alternatíváira közösen tennének javaslatokat. Így már eleve a felek által felvázolt koncepció is kvázi konszenzussal történne. Mindezek tanulmányozása, véglegessé kialakítása is valamennyi fél bevonása alapján történne és a munkafolyamatok valamennyiének folyamatos ismertetése, a kezdetektől egészen a döntésig való egyeztetése is alapvető érdeke és értéke lenne az együttműködésnek.

Véleményem szerint a klaszteresedés a komolyabb, hosszú távú versenyre, versenyképességre nem feltétlen alkalmas. Ez az együttműködési forma nagyon fontos, de ez csak a kooperációnak egy kezdeti, szerintem első lépcsőfoka. Részben azért, mert a klaszter a kkv-k laza kapcsolata, részben pedig azért, mert itt úgy működnek együtt a nagy cégek ellen, hogy közben versenytársak maradnak. Egy idő és egy pont után a versenyképesség érdekében a klaszterben levő

kkv-knak össze kell, kellene fogni, ami magától értetődik és részben a fentiek okán van így. Ez után jöhetnek létre olyan – már céltudatosabb, adott cél érdekében való – kooperációk, mint a csoportok, hálózatok, stratégiai szövetségek, vagy éppen konzorciumok – most az illegális együttműködési lehetőségekről, például a kartellekről nem is beszélek – amelyek létrejöttenek célja éppen az, hogy szükség van az együttes erőre, az erőforrásaik együttes felhasználására, összehangolására éppen a versenyképességük megőrzése, fenntarthatósága miatt. Ennek egyik oka a globalizáció, amelynek egyik következménye lesz, hogy a versenyképtelen vállalkozások megszűnnek, de a nagyok között is a verseny egyre erősödik. Így egyre koncentrálódik a tőke, az erő, a kapcsolatok, a piacok, tulajdonképpen egyre koncentráltabb lesz valamennyi értéktéremtő folyamat. Ez tapasztalható a különböző iparágak, illetve az ezekben tevékenykedő cégek – például a kereskedelmi láncok – értékláncait megvizsgálva is. Érdemes itt megemlíteni egy közepes méretű cégek szerepét. Ők azért bírnak sajátos jelentőséggel, mert egyúttal egy vízvázlasztó szerepét is betöltik. Ugyanis egyrészt a gazdasági teljesítményeik, mutatóik, pénzügyi, vagyoni és HR tőkájuk, ellátottságuk, az értékteremtő folyamataiknak fejlettsége, kézben tartása, fejlesztése, fejlődése – sok esetben – a messze meghaladja a náluk kisebb, azaz mikro- és kisvállalkozásokét. Azonban ezeknél a mutatóknál, jellemzőknél még nem érik el azt a fejlettségi szintet, amelyekkel fenntartható módon kellően erősek, versenyképesek lennének a nagy vállalatokkal szemben folytatott versenyben.

2.1.3. Az Európai Unió és Magyarország kkv-fejlesztési politikája

A XX. század végén, az 1990-es évektől kezdték felismerni, hogy a kis- és középvállalkozások kulcsszerepet játszanak a gazdasági életben. Ezt igazolja az Európai Tanács 2000-ben Lisszabonban tartott csúcstalálkozóján megfogalmazott stratégiai program, amely a folyamatos gazdasági növekedést, az innovációt és alkalmazását, a tudás-alapú tevékenységeket, az állampolgárok jólétének emelését és a munkanélküliség legyőzését tűzte ki célul. Mindezek megvalósításában komoly szerepet szán a KKV szektornak. (European Council, 2000). Megerősödtek azok a vélemények, amelyek a kkv szektor- regionális, állami és helyi eszközökkel való támogatását tartották fontosnak, szükségszerűnek, részben a nagy multinacionális vállalatok túlsúlyának mérséklése érdekében. A támogatási források és módszerek is jelentősen nőttek és kiterjedtek (EC,2006). A 2008-ban elfogadott Small Business Act (SBA) hangsúlyozza, hogy a kkv-k számára legjobb keretfeltételek megteremtése elsősorban attól függ, hogy a társadalom mennyire ismeri el a vállalkozókat. A vállalkozói és kockázatvállalási hajlandóság elismerésének meg kell jelennie a politikaalkotás minden területén a „Gondolkodj először kicsiben!” elv következetes alkalmazásával. Az intézkedéscsomag tíz elvet fogalmaz meg azért, hogy egységes keretet biztosítson a tagállamok számára a kkv-kat érintő politikák kidolgozásához, amelyek fő célját abban jelöli meg, hogy egyre javuló jogi és igazgatási környezetet teremtsenek a kisméretű vállalatok számára. Az Európai unió kis- és középvállalkozási politikáját meghatározó dokumentum a Kisvállalkozói intézkedéscsomag (Small Business Act) a 2000 júniusában elfogadott Kisvállalkozói karta helyére lépett. EB (2008). A dokumentum alábbi elvei követésre javasoltak az EU tagországainak kkv politikájában:

- Olyan környezetet kell teremteni, amelyben a vállalkozók és a családi vállalkozások boldogulhatnak, és amely díjazza a vállalkozói készséget.

- Biztosítani kell azt, hogy a csődbe jutott becsületes vállalkozók gyorsan megkapják a lehetőséget az újrakezdéshez.
- A „Gondolkozz előbb kicsiben!” elvnek megfelelő szabályokat kell alkotni.
- A közigazgatási rendszereknek meg kell felelniük a kkv-k szükségleteinek.
- A szakpolitikai eszköztárat hozzá kell igazítani a kkv-k szükségleteihez: meg kell könnyíteni a kkv-k részvételét a közbeszerzési eljárásokban, és jobban ki kell használni a kkv-k állami támogatásának lehetőségeit.
- Meg kell könnyíteni a kkv-k finanszírozáshoz jutását, továbbá olyan jogi és üzleti környezetet kell teremteni, amely támogatja a kereskedelmi tranzakciókhoz kapcsolódó fizetések időben történő teljesülését.
- Segíteni kell a kkv-kat abban, hogy nagyobb mértékben élvezhessék az egységes piac nyújtotta előnyöket.
- Elő kell segíteni a kkv-k szaktudásának fejlesztését és az innováció valamennyi formáját.
- Segíteni kell a kkv-kat, hogy kihasználják a piacok növekedését.

Magyarországon a kkv-kra irányuló fejlesztési politika fő céljai a következők: a jövedelem termelésének növekedése, megközelítése és egy idő után elérése a fejlett EU tagállamok szintjének, a foglalkoztatottainak létszám növekedése, humán tőkeállományuk minőségének javítása. A célok elérésének fontos feltétele a vállalkozásindítási és működtetési tranzakciós költségeinek csökkentése és alacsonyan tartása, az innovációs készségének erősítése. Ezen kívül a célok közé tartozik a technológiai fejlesztésének ösztönzése, a tőkefelhalmozásának növekedése, beleértve a tőkeállomány technológiai értelemben vett korszerűsítését, a kkv-k növekvő részvétele a pénzügyi közvetítésben, a menedzsment funkcióinak hatékonyabb ellátása és az alkalmazandó szabályozási környezetének kialakítása és folyamatos javítása (GKM, 2016).

2.1.4. Állami támogatások pozitív és negatív hatása a kkv szektorra

Az állam, gazdasági életet befolyásoló szerepe elengedhetetlen, amit a közgazdasági modellek is bizonyítanak. A különböző gazdaságtörténeti korszakok közgazdasági modelljei kizárólag a teljes társadalom jólétét írják le. Egy adott nemzetgazdaság másikkal folytatott versenye is az optimális termelési szerkezet kialakítását segítette elő, a rendelkezésre álló szűkös erőforrások maximális kihasználásával. Az alapvető nézetkülönbség a szakma művelőiben az, hogy vagy a piac mindenhatóságát - a „láthatatlan kéz”- minden gazdasági problémát megoldó szerepét, vagy az állam, gazdaságba beavatkozó és irányító szerepét preferálják-e. A kkv-k és a multinacionális vállalkozások egymást kiegészítve, kellene, hogy végezzék a gazdasági tevékenységüket, amiben az állam szabályozó szerepe rendkívül fontos. (Molnár-Vancsik, 2016).

Ajánlott a kkv-k számára, hogy lehetőség szerint csak a saját anyagi és humán forrásukat használják fel és így, együttesen, az együttes cél elérése érdekében tevékenykednek az általuk kialakított kooperációban. Ha idegen forrást használnak, annak mindig komoly ára van. Itt nemcsak ismerősöktől vagy személyektől, cégektől kapott, vagy a bankok, pénzintézetektől felvett kölcsönökről, hitelekről van szó, hanem az állam segítségéről is. Hangsúlyozom az állam elengedhetetlen szerepét a vállalkozások vonatkozásában is, azonban az állammal való együttmű-

ködésnek nemcsak pozitív, hanem negatív következményei is lehetnek. Amikor az állam anyagilag segíti az egyik vállalkozást, ugyanakkor rontja is az azonos tevékenységet végző más – támogatást nem kapott – vállalkozások eredményességét. Mivel nem mindenki kap ilyen segítséget, a támogatott vállalkozások versenyképessége éppen emiatt nő. Ennek azonban más vállalkozások számára negatív következménye is van. Ugyanis az állami támogatást nem kapott, ugyanilyen vagy hasonló tevékenységet végző vállalkozásoknál a nyertesekkel pontosan ellentétes hatás és folyamat alakul ki és indul el.

Az egyik probléma ott van, hogy a vállalkozás szabadsága miatt, ha ki is alakul a gazdaságos, nyereséges működés a támogatott vállalkozásnál, ezeket hamar észreveszik más vállalkozások, vagy vállalkozni akarók, és – látván a lehetőséget – rövid időn belül konkurenciaként megjelennek. A másik probléma a támogatásból eredő közvetlen hatás, amely a támogatást nem kapott vállalkozásoknál jelentkezik. Ugyanis a támogatottaknak, a támogatás hatására kialakult eredményesség növekedése és versenyelőnye, a támogatás nélküliek számára - magától értetődően – versenyhátránnyá válik. Ennek a következménye lehet, hogy vagy csődbe megy a vállalkozás és akkor vagy nő a munkanélküliség, ami állami többlet kiadást jelent, vagy a veszteségek elmennek alkalmazottnak – többek között – azokhoz, akik a versenyben éppen velük szemben nyertek. Ebben az esetben azonban ezeknek a vállalkozásoknak – ezzel a többlet kiadással – lehet, hogy éppen a verseny megnyerésével megszerzett versenyelőnyük veszik oda. Önmagában a verseny természetesen nagyon is jó, hiszen ösztönzi a fejlődést, javítja a minőséget, a fogyasztók, vevők, vásárlók legtöbbször így egyre elégedettebbek, hiszen a minőség javulásával a konkurensok miatt gyakorta csökken az ár. A versenyt azonban szerintem csak egy határig lehetne engedni, mert egy idő után – többek között – a minőség rovására megy és mivel mindenki meg akar maradni a vállalkozásában a megélhetésük és részben a verseny miatt már eddig kiadott pénze miatt, a vállalkozása további megtartásával nem hogy fejleszti, hanem a fentiek miatt pontosan a csőd felé vezeti a vállalkozás útját. Az ilyen versengésből eredő – a vállalkozók és alkalmazottaik teljes egészét vagy egy részét érintő – gazdasági, társadalmi szociális negatív következmények – véleményem szerint – sokkal nagyobbak, mint a végtelenségig engedett versenyből eredő, várható pozitívum többletek. Tehát tulajdonképpen a versenyképesség egyik igazi kerék kötője – egy idő után – éppen maga a verseny lesz, vagy legalábbis lehet. Ugyanis egy idő elteltével, az egyre erősödő verseny miatt, a vállalkozások nem tudják a forrásait, az addig a versenyben elért pozíciójuk, képességük, azaz a tényleges, fenntartható versenyképességük megtartására vagy növelésére fordítani, hanem éppen magára, az egyre erősödő versenyre kényszerülnek költeni. A megoldás egyik kulcsának az előzőekben leírtakat tartom kiindulópontként, tehát a versenyt csak egy darabig lehetne engedni az államnak. Az állam ezzel kapcsolatos – általam vélt – feladatát már a fentiekben, az „Okos” állam bemutatásánál kifejtettem.

2.1.5. A kkv szektor fejlesztése EU-s és hazai, állami forrásokból

2014–2020 közötti uniós költségvetési időszakban a hazai társfinanszírozással együtt összesen 7480 milliárd forint jut majd a fejlesztési programokra, erre még ráakódik a vidékfejlesztési és a területalapú támogatásokból származó pénz. Ennek legalább 15 százaléka közvetlenül a kkv-k számára lesz fenntartva. 2014 és 2020 között 8,6 milliárd euró lesz elérhető kifejezetten a kkv-k számára a 2007–2013-as korábbi fejlesztési időszakhoz képest 30 százalékkal növelt,

folyóáron 77 milliárd eurós európai központi kutatás-fejlesztési kereten belül. Az elindult új tervezési időszakban a források 60 százalékát közvetlenül gazdaságfejlesztésre szeretné fordítani Magyarország, míg a 2007–2013-as időszakban csak a források 16 százaléka jutott erre. A legtöbb forrás várhatóan mintegy 1100 milliárd forint a foglalkoztatás ösztönzésére jut 2014 és 2020 között. A Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program lesz a legnagyobb operatív program 2740 milliárd forintos kerettel; a források jelentős részét kkv-k fejlesztésére fordítják, de fontos lesz a kutatás-fejlesztés, az innováció, az infokommunikációs szektor fejlesztése is. Érdemes kiemelni, hogy Magyarország 700 milliárd forintot költhet energiahatékonysági beruházásokra 2014–2020 között, ami kétszerese a most záruló hétéves ciklusban rendelkezésre álló EU-támogatási keretösszegnek. 2013-ban több vállalkozás használta ki a pályázat adta lehetőségeket, hiszen a projekt által megvalósuló korszerűsítéssel csökkenteni tudják a havi rezsikiadásukat. (MK, 2017)

Az állam kiemelt szerepe a kkv támogatásában két szempont miatt is lényeges. Az egyik, hogy ebben a szektorban nagyon jelentős a kényszervállalkozások száma. Magyarországon 2013-ban a becslések szerint 1 millió 700 ezer működő mikro-vállalkozás van, amely az összes vállalkozás 97 százaléka. Ebbe beletartoznak az egyéni vállalkozók és az őstermelők is. Ugyanakkor a működő mikro-vállalkozások 57 százaléka kényszervállalkozás (nem önszántából alakult, célja az önfenntartás, nem növekednek (Global Entrepreneurship Monitor, 2014). Emiatt – is – rendkívül sok pénzt takarítanak meg az államháztartásnak, hogy mint önfenntartók, megpróbálnak a saját munkájukból megélni, nem pedig az államhoz fordulni ellátásért. A másik szempont pedig az, hogy a kkv szektor alkalmazza a legtöbb munkavállalót. Több iparág kellene, hogy sikeresebb legyen a GDP-ben és az exportban, és nemcsak azok az iparágak, amelyek jelenleg dominálnak – például az autó és egyéb elektronika, összeszerelés, gyógyszergyártás stb. – hanem olyan cégek és tevékenységek létrehozása, működtetése, amely értéket teremt, de az alapszintű tudás birtokában levőknek is megfelel és kivitelezhető. Kicsi a hazai kkv-k részesedése az exportban: mindössze 23%, ami Európai viszonylatban is nagyon alacsony. Okai: kevés tőke, alacsony színvonalú HR, tudás, ismeretek, oktatás hiánya, a külföldi lehetőségek, piacok, működések ismeretének, a megfelelő tervezés és tervek hiánya stb., amik magukban hordozzák a versenyképességtelenséget.

A vállalkozásoknak kiemelt problémája a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutásuk nehézsége. A kínálati oldal problémája a kkv-k finanszírozási forrásai gyakran bonyolult, átláthatatlan struktúrában állnak rendelkezésre. A második a keresleti oldal problémája: a kkv-k széles köre nem rendelkezik elégséges pénzügyi ismeretekkel és menedzsment kultúrával ahhoz, hogy a rendelkezésre álló forrásokat hatékonyan képes legyen felhasználni. A hitelkínálati oldalon legalább két tényező szerepe meghatározó. Egyrészt óvatosabbá váltak a hitelnyújtók, így a kkv-k nehezebben jutottak külső forrásokhoz. Másrészt a tagállamok és az Unió a pénzügyi szabályozás szigorításával válaszolt a pénzügyi válságra (elsősorban tőkekövetelmények emelésével). A kkv stratégiának az EU2020 célkitűzései mellett szorosan kell kapcsolódnia az Európai kisvállalkozói intézkedéscsomaghoz, amit a Kormány 1121/2013. (III. 11.) Korm. határozata is megerősít. Az Európai Unió kis- és középvállalkozási politikáját meghatározó dokumentum a Kisvállalkozói intézkedéscsomag (Small Business Act) amely a 2000 júniusában elfogadott Kisvállalkozói karta helyére lépett. Ezek mindegyike a kkv szektor erősödését hivatott

segíteni. Az uniós forrásokon „túlmutató” és meghatározó hosszú távú stratégiai dokumentum a Nemzeti Fejlesztés 2020. A koncepció a Kormány 1254/2012. (VII. 19.). Korm. határozata (a területfejlesztési politika megújításáról, az új Országos Területfejlesztési és az új Országos Fejlesztési Koncepció kidolgozásáról) alapján készült. A dokumentum egyrészt hosszú távú (2030-ig) célokat és középtávú (2014-2020) üzeneteket fogalmaz meg, amelynek célja szintén a kkv pozícióba juttatása.

2.1.6. A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban

A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról Magyarországon a 2004. évi XXXIV. törvény rendelkezik (a továbbiakban: kkv-törvény), amely a 2003/361/EK számú uniós ajánlás rendelkezéseit emelte át a magyar jogrendszerbe. A kkv szektor törvény szerinti besorolása az alábbi táblázatban látható:

Vállalkozáskategóriák	Létszám (fő)	és	Éves nettó árbevétel (euro)	vagy	Mérlegfőösszeg (euro)
Középvállalkozás	< 250	és	≤ 50.000.000	vagy	≤ 43.000.000
Kisvállalkozás	< 50	és	≤ 10.000.000	vagy	≤ 10.000.000
Mikro-vállalkozás	< 10	és	≤ 2.000.000	vagy	≤ 2.000.000

1. táblázat: A kkv szektor törvény szerinti besorolása (Forrás: KSH, 2017 alapján saját szerkesztés).

A kkv szektor gazdasági szerepe kiemelkedő a hazai gazdaságban, ennek részletes ismertetése a megfelelő hazai statisztikákban megtekinthetők (KSH, 2017), azonban néhány fontosabb – a kkv szektorral kapcsolatos – gazdasági mutatót mindenképpen fontosnak tartok bemutatni.

A kkv szektor fontosabb gazdasági mutatói 2016-ban a következő táblázatban látható:

Vállalkozáskategóriák	Vállalkozások száma	Nettó árbevétel	Bruttó hozzáadott érték	Nemzetgazdasági beruházás	Foglalkoztatottak száma, fő
		millió forint			
Mikro-vállalkozás	649 733	12 229 350	2 844 879	304 637	1 070 153
Kisvállalkozás	32 742	12 833 719	2 713 290	478 709	535 006
Középvállalkozás	5 223	13 006 864	2 507 850	583 825	384 127
Összes kkv	687 698	38 069 933	8 066 018	1 367 171	1 989 286
Nagyvállalkozás	5 964	51 778 122	10 778 406	2 675 007	1 002 566
Összes vállalkozás	693 662	89 848 055	18 844 425	4 042 178	2 991 852

2. táblázat: A működő vállalkozások néhány jellemzője vállalkozáskategóriák szerint, 2016, (Forrás: KSH, 2017 alapján saját szerkesztés)

Az alábbiakban a kkv szektor és a nagyvállalatok néhány fontos gazdasági mutatójának abszolút és %-os összevetése látható, majd ezt követően olyan összefoglaló táblázat, amely hazánk kkv-szektorának szerkezetét regionális bontásban is mutatja, tekintettel arra, hogy a vizsgálataimat a Közép-Dunántúli régió példáján mutatom be, és ebből országos szintű következtetéseket is szeretnék levonni.

3.táblázat: A kkv és a nagyvállalatok néhány fontos gazdasági mutatójának összevetése: (Forrás: KSH, 2016 alapján saját szerkesztés)

Megnevezés		2013	2014	2015
Összes piaci tevékenységet végző szervezet	száma	614 834	637 429	680 166
	foglalkoztatott létszám	2 661 841	2 751 733	2 915 430
	árbevétele, millió forint	78 784 420	84 561 191	89 427 786
	bruttó hozzáadott értéke, millió forint	15 261 951	16 487 096	18 344 634
Kkv szektor	száma	609 466	631 915	674 416
	foglalkoztatott létszám	1 820 901	1 870 878	1 952 282
	árbevétele, millió forint	34 016 827	36 272 017	37 909 338
	bruttó hozzáadott értéke, millió forint	6 761 639	7 333 861	7 880 166
Nagyvállalatok	száma	5 368	5 514	5 750
	foglalkoztatott létszám	840 940	880 885	936 148
	árbevétele, millió forint	44 767 593	48 289 174	51 518 448
	bruttó hozzáadott értéke, millió forint	8 500 312	9 153 235	10 464 468

4. táblázat: A kkv és a nagyvállalatok néhány fontos gazdasági mutatójának összevetése %-ban: (Forrás: KSH, 2016 alapján saját szerkesztés)

Megnevezés		2013	2014	2015
Kkv szektor	száma (% az összesből)	99,13	99,13	99,15
	foglalkoztatott létszám (% az összesből)	68,41	67,99	66,96
	árbevétele, millió forint (% az összesből)	43,18	42,89	42,39
	bruttó hozzáadott értéke, millió forint (% az összesből)	44,30	44,48	42,96
Nagyvállalatok	száma (% az összesből)	0,87	0,87	0,85
	foglalkoztatott létszám (% az összesből)	31,59	32,01	33,04
	árbevétele, millió forint (% az összesből)	56,82	57,11	57,04
	bruttó hozzáadott értéke, millió forint (% az összesből)	55,70	55,52	57,04

A következő két táblázatban a kkv szektor fontosabb indikátorait mutatom be regionális bontásban.

5. táblázat: A kis- és középvállalkozások kiemelt adatai, 2015, (Forrás: KSH, 2016 alapján saját szerkesztés)

Régió	Vállal- kozások száma	Vállalkozá- sok számá- nak megosz- lása régiók szerint	Nettó árbe- vétel (millió Ft)	Nettó árbevétel ré- giók sze- rint (%)	Bruttó hozzá- adott ér- ték (millió Ft)	Bruttó. hozzá- adott ér- ték régiók szerint (%)
Közép-Ma- gyarország	282 796	41,9	19 032 047	50,2	3 827 130	48,6
Közép-Du- nántúl	65 590	9,7	3 094 603	8,2	728 602	9,2
Nyugat-Du- nántúl	65 652	9,7	3 209 228	8,5	742 164	9,4
Dél-Dunántúl	53 964	8,0	2 335 430	6,2	480 343	6,1
Észak-Ma- gyarország	53 742	8,0	2 274 280	6,0	504 421	6,4
Észak-Alföld	77 206	11,4	3 939 974	10,4	799 784	10,1
Dél-Alföld	75 466	11,2	4 023 776	10,6	797 722	10,1
Országos Összesen	674 416	100,0	37 909 338	100,0	7 880 166	100,0

Régió	Beruházá- sok értéke (millió Ft)	Beruházások értéke régiók szerint (%)	Foglalkoztatot- tak száma (mil- lió Ft)	Foglalkoztatot- tak száma ré- giók szerint (%)
Közép-Magyarország	597 832	42,3	828 592	42,4
Közép-Dunántúl	151 772	10,7	186 276	9,6
Nyugat-Dunántúl	137 072	9,7	188421	9,6
Dél-Dunántúl	109 307	7,7	147 861	7,6
Észak-Magyarország	97 178	6,9	146 716	7,5
Észak-Alföld	164 161	11,6	227 758	11,7
Dél-Alföld	156 663	11,1	227 153	11,6
Országos Összesen	1 413 985	100,0	1 952 277	100,0

6. táblázat: A kis- és középvállalkozások kiemelt adatai, 2015, (Forrás: KSH, 2016 alapján saját szerkesztés)

2.2. A kkv szektor versenyképessége

2.2.1. A versenyképesség definíciói, szintjei, nemzetgazdasági és regionális modelljei

A versenyképességnek számos fogalma létezik, a közgazdaságtan számos, ismert tudósa alkotott róla definíciót. Ezek közül néhányat az 1. sz. mellékletben megjeleníték. (1. sz. Melléklet). A versenyképesség definiálásában a nehézséget az is okozza, hogy a szakirodalomban nem találunk egységesen elfogadott meghatározást illetve, hogy a kutatók között nincs egyetértés a versenyképesség értelmezhető szintjeiben. Mindezek következtében a definíciók igen széles tárházát tudom bemutatni a teljesség igénye nélkül.

A mellékletben szereplő definíciók szerzői és hivatkozásaik a következők:

(Horváth,2001), (Bakács, 2003), (OECD 1992), (Lengyel, 2003), (Czakó, 2004), (Török, 1999), (Török, 2003), (Chikán, Czakó 2006), (Botos, 2000), (Lengyel, 2003), (Krugman, 1994), (Porter, 1990), (Rapkin, 1995), (Csorba, 2009), (Somogyi, 2009), (Smith, 1959), Heckscher és Ohlin (1933), Samuelson-Nordhaus (1988), A. Henriot (1994), B. Abbott - M. Bredahl (1994), Porter (1993), Botos (2000), (Török, 1999), (Kapronczai, 2009), (Chikán (1997).

A versenyképesség saját, személyes, nyilván egyszerűbb, közérthető megfogalmazása: A versenyképesség a vállalkozásnak az a képessége, amellyel fenntartható módon, valamint a versenytársaihoz képest kedvezőbb feltételekkel képes kínálni a termékei és/vagy szolgáltatásai iránti folyamatos keresletet, ezáltal biztosítva vállalkozása hosszú távon nyereséges működését.

A versenyképességet nemcsak számtalan módon definiálhatjuk, hanem ezeket csoportosíthatjuk, vizsgálhatjuk több aspektusból is. Ennek megfelelően beszélhetünk például közgazdaságtani vagy vezetéstudományi versenyképességről (Bakács, 2003). Mikroszinten (a vállalkozások szintjén) az a gazdasági egység tekinthető versenyképesnek, amelyik versenytársaihoz képest tartósan kedvezőbb feltételek mellett tudja kínálni termékeit, szolgáltatásait. Nemzetgazdasági szinten az az ország tekinthető versenyképesnek, amelyik polgárai számára magas és növekvő életszínvonalat tesz lehetővé, azaz a termelékenység a termelékenység, hatékonyság fontos szerepet játszik. Az életszínvonal legelterjedtebb és legelfogadottabb mutatója az egy főre jutó GDP, illetve annak dinamikája, növekedési üteme.

A klasszikusnak mondható elméletek között kettő mindenképpen említésre méltó.

- Az egyik a komparatív előnyök elv, amelyet David Ricardo fogalmazott meg. (Ricardo, 1821, 1887) A statikus elmélet szerint egy adott ország meghatározott időpontban versenyelőnyre tehet szert, ha különböző termékei előállításánál jobb munkatermelékenységet, alacsonyabb költségzínvonalat ér el – például a termelési tényezők, vagy a nemzetközi kereskedelem javításával.
- A másik klasszikus elmélet a későbbiekben bemutatandó Porteri elmélet.

A szakirodalmat vizsgálva látható, hogy versenyképességgel kapcsolatos különböző álláspontok tekintetében a szerzők körében nincs egyetértés többek között abban sem, hogy milyen

szinten és minek a versenyképességéről érdemes beszélni, így találkozunk a mikro szinttől a globális szintig tartó, különböző álláspontokkal.

A versenyképesség vizsgálatának egyik módja, ha a gazdasági rendszerek versenyképességi szintjeit – egymástól tartalmilag jól elhatárolható, megkülönböztethető módon – jelenítjük meg, mutatjuk be. Így megfelelő képet kapunk a szintek közötti jelentős különbségekről. Érdemes megvizsgálni ennek során, hogy az egyes szintek milyen viszonyban vannak egymással, hogyan hatnak egymásra.

A szakirodalom jellemzően három vagy négy szintet különböztet meg. Az egyes szintek kapcsolatát és szerepét a „Gazdasági rendszerek versenyképessége” (Systemic Competitiveness) irodalma (Esser et al. 1995, Meyer-Stamer 2008, Annoni - Kozovska 2010) mutatja be a legszemléletesebben. A gazdasági rendszerek versenyképességi szintjeit mutatja be a következő ábra:



1. ábra: A gazdasági rendszerek versenyképességi szintjei

(Forrás: Meyer-Stamer, 2008)

- A legalsó szint, a mikro szint, ahol a vállalkozások a verseny piacokon versenyeznek, és egymással hálózatokat és sokféle formális és informális együttműködési formákat hoznak létre, hogy versenyelőnyük megtartása érdekében. Ezen a szinten a konkrét vállalati teljesítményt mérik.
- A második szint a mezo-, vagy más néven regionális szint. Ezen a szinten történnek az olyan célzott szakmapolitikai beavatkozások, amelyekkel a vállalkozások versenyelőnyeiket támogatják.
- A harmadik szint a makro-, vagy más néven országos szint. Ezen a szinten az intézmények és intézményi feltételek dominálnak, ezen a szinten található meg a gazdaságpolitikák és keretfeltételek.
- A negyedik, legfelső szint a meta vagy más néven országok feletti szint. Itt található meg egy adott ország, társadalom alapvető politikai és gazdasági intézményei illetve ezek

fejlődésorientált mintái. Ezek hosszú távon is viszonylag stabilak, kiszámíthatóak (Márkus, 2011).

Porter szerint egy adott ország versenyelőnyt biztosító tényezőit érdemes és ajánlatos külön-külön összegezni, és elemezni, mert – véleménye szerint is – ezek a tényezők nemcsak vállalkozásonként, hanem iparáganként is eltérőek lehet, így nyilván a gyémánt modell alkalmazásának módja is eltér, eltérő (lehet), akár vállalkozásonként is. Többek között azért, mert például a tényezők hatásának súlya iparáganként más és más. Porter makro-versenyképességi modelljét szándékosan két aspektusból mutatom be, éppen azért, hogy érzékeltessem, hogy modell alkalmazásának módja is eltér, eltérő (lehet), akár iparáganként, akár vállalkozásonként is. Véleménye szerint egy ország kompetitív előnyét az adott ország gazdasági környezetének négy, egymással összefüggő belső tényezője, valamint két külső tényező határozza meg: (Porter, 1990):

- Az első belső feltétel a tényező feltételek, amelyben a termelési tényezők megléte értendő: a munka (emberi erőforrás), a tőke, a természeti erőforrás, de ide sorolható például a tudás és az infrastruktúra is. A termelési tényezők megléte mellett ezek hatékony felhasználása is szükséges a versenyelőny realizálásához.
- A második belső feltétel a keresleti feltételek: Itt fontos befolyásoló tényező az adott ország – hazai – piacának nagysága, hiszen helyben a legegyszerűbb és célravezetőbb eladni a megtermelt portékát. Ezenkívül lényeges az adott ország keresletének összetétele, differenciáltsága, hiszen minél igényesebb, minél differenciáltabb a kereslet, annál inkább készül differenciáltabb, sok esetben magasabb minőségű termék, ezáltal nő az ország versenyképessége.
- A harmadik belső feltétel a kapcsolódó és támogató iparágak: Itt azokat a hazai beszállítókat, iparágakat kell érteni, amelyek nemzetközi szinten is versenyképesek.
- A negyedik belső feltétel a vállalati stratégia, szervezeti felépítés: A vállalat kultúrája, szervezése, irányítása, irányító szervezete, de maga a gazdasági környezet, a kutatás, a fejlesztés, az innovatív gondolkodás, a megfelelő infrastruktúra fontosságáról alkotott vélemény, elképzelés, az értékrend és az ezek megvalósításához, alkalmazásához szükséges források megléte és a folyamatos, fenntartható biztosítása is szükséges a versenyképesség eléréséhez és fenntartásához.
- A két külső feltétel egyike a kormányzat (szerepe): A kormányzat befolyásolja mind a négy, a fentiekben említett tényezőjét, illetve azok sikerességét a következőképpen: A tényezőellátottságra hat, mert biztosít(hat)ja a munkaerő megfelelő képzettségét, szakértelmét az oktatás révén, de lényeges, hogy a sikeres, versenyképes környezet eléréséhez biztosíthatja, segítheti a megfelelő színvonalú infrastruktúra kiépítését is. A keresleti feltételekre hat a piacsabályozásával, de azzal is, hogy a kormány maga is vásárol az országában előállított elő állított termékeiből. A kapcsolódó, támogató iparágak tekintetében a kormány az adókkal, adótámogatásokkal, állami támogatásokkal, különböző jogi, pénzügyi szabályozásokkal befolyásolja a működést, együttműködést a vállalatok és az iparágak között. A vállalati stratégia, szervezeti felépítés tekintetében is befolyásolja a kormányzat a működést, mert már maga a vállalat felépítése is behatárolja a vállalat működési lehetőségeit, és a kialakítható vállalatformát. Porter a kormányzat

feladatait a következő, főbb csoportokra osztja: A tényezőellátottság javítása, a gazdasági és pénzügyi stabilitás biztosítása, az iparáganként kialakuló klaszterek fejlesztésének elősegítése, a gazdaságfejlesztési programok kialakítása és végrehajtása, a kormányzat beavatkozása bizonyos területeken a gazdaságba, bizonyos területeken pedig a direkt beavatkozások mellőzése. Porter szerint sem a protekcionista, sem a „laissez faire” gazdaságpolitika önmagában nem működhet, a kettő megfelelő kombinációja szükséges.

- A másik külső feltétel Porter szerint a véletlen és a szerencse.

Porter makroszintű versenyképességi modelljét a méltán ismert gyémánt modelljében – gyakran említenek rombusz modellnek is – fogalmazta meg, amely a következőképpen épül fel (Porter, 1993). Ha makrogazdasági szinten vizsgáljuk a versenyképességet és benne a vállalkozások versenyképességét, akkor a porteri modell hat fő befolyásoló tényezőt fogalmaz meg, amelyek az alábbi ábrán láthatók:



2. ábra: Porter makrogazdasági versenyképesség modelljének tényezői

(Forrás: Porter, 1993)

- Az első tényező a feltételi tényezők, ide tartozóan a termeléshez szükséges erőforrások, és az infrastruktúra.
- A második tényező a keresleti tényezők a hazai piacon, ezen belül a piacszerkezet, a keresletváltozás, a piaci telítettség kérdései, amelyet ugyanakkor a nemzetközi piac igényekkel is össze kell vetni.
- A harmadik tényező egy-egy adott iparághoz kapcsolódó vagy azt a termelési vertikumban kiszolgáló iparágak.
- A negyedik ezzel összefüggésben az iparágba tartozó vállalatok stratégiája, szervezete és irányítása, valamint versenyhelyezete az iparágon belül.
- Az ötödik tényező a versenyképesség növelésére ható tényező, tényezők (például globális világban de akár a közelebbi, szűkebb környezetben végbemenő innovációk, a nemzetközi pénz- és általában a piac alakulása. Ehhez a tényezőhöz tartozik még a gazdasági régiók keresletének fellendülése vagy visszaesése, külföldi kormányok gazdasági, gazdaságfejlesztési vagy a gazdaságot befolyásoló, például a fejlesztési intézkedései. Ugyanitt még mindenképpen megemlítendő – véleményem szerint – többek között

az egyik legfontosabb, a – vállalkozás termék és/vagy szolgáltatáskínálatával kapcsolatos, azaz a profiljával összefüggő távoli, külföldi, globális – kereslet alakulása, változása, vagy általában a fogyasztó igények módosulása, stb. hiszen minden vállalkozás alapvető lehetőségének, lehetőségeinek a legfontosabb függvénye a kereslet és annak változása.

- A hatodik tényező a vállalkozás saját országa kormányának gazdaságpolitikája és a gazdaság működését szabályozó intézkedései, amelybe – mint az egyik legfontosabb – az adópolitikai tényezők is beletartoznak.

A regionalitással kapcsolatban két közgazdaságtani irányzatot mindenképpen fontosnak tartok bemutatni fontosságuk miatt. Az egyik irányzat Paul Krugman nevéhez kötődik és új gazdasági földrajznak, térgazdaságtannak nevezik, amely az eszközeit és fogalmait illetően neoklasszikus vonásokat tartalmaz. A másik irányzat neves képviselője Michael Porter, aki a lokalitás jelentőségét a vállalatok stratégiai döntéseivel kapcsolatban ismerte fel, és ennek alapján fejlesztette ki a regionális klaszterek fejlesztésével kapcsolatos modelljeit.

Paul Krugman munkássága során a gazdasági tevékenységek nagy részénél megfigyelhető földrajzi koncentrációból indul ki. Véleménye szerint, ha meg akarjuk ismerni és érteni a nemzetközi specializációt, egy jó kiindulópont a lokális specializációk vizsgálata. (Krugman, 1991). Szerinte az utóbbi időben megnőtt az érdeklődés a fejlődés földrajzi szempontjai iránt, azaz hol valósulnak meg gazdasági tevékenységek. Krugman egy általános térbeli egyensúlyelmélet kidolgozásán munkálkodott (Krugman, 1999). Krugman a nemzetközi gazdaságtan, a növekedéstudomány, valamint a regionális tudomány újabb eredményeiből indul ki (Krugman, 1991, 1995, 1999, 2000). Részben az Ő nevéhez fűződő térgazdaságtan segítségével a neoklasszikus közgazdaságtan elméletébe igyekszik beépíteni a gazdasági szereplők térbeli, földrajzi elhelyezkedését. Elméletének egyik fontos jellemzője, hogy a térbeli koncentrációs folyamatok új feltételek bevezetésével vizsgálhatók. Ezek közül a nagyon fontosnak tartja a növekvő mérethozadékot, amely generálhatja a nagy fogyasztásra, vásárlásra alkalmas nagy települések, például a városok kialakulását vagy a már létezők növekedését is.

Krugman, P. (1999) a The role of geography in development-ben kifejti a térbeli koncentrációra ható erőket:

Centripetális erők	Centrifugális erők
Piaci méret hatásai (kapcsolatok)	Immobil tényezők
Nagyméretű munkaerőpiac	Ingatlanhasználati díjak
Tisztán pozitív extern hatások	Tisztán negatív extern hatások

7. táblázat: A térbeli koncentrációra ható erők, (Forrás, Krugman, 1999 alapján saját szerkesztés)

Krugman elméletei kialakításában nagymértékben felhasználja a közgazdaságtan különböző, így az új nemzetközi gazdaságtan eredményeit, elméleteit (Ács-Varga, 2000). A regionális gazdaságtan alapvető irányzatait Krugman öt csoportba sorolja és így értékeli azokat (Krugman,

1995). Megjegyezve, hogy ezek csak töprengések és nem alaposan kidolgozott bírálatok, mivel nem tartja magát sem a regionális gazdaságtan, sem a gazdasági földrajz és elmélettörténet elmélyült szakértőjének.

Az öt irányzat: a német geometriai irányzatok, a társadalomfizikai irányzatok, a halmozódó oksági modellek, a lokális külső méretgazdaságosság és a földjáradék és földhasználat.

Ezek tulajdonképpen a régióknak a gazdaságban betöltött szerepét, fontosságát mutatják be, különböző szempontokból. Mindezek figyelembevételével gondolta Krugman úgy, hogy egy új közgazdasági elméletet, a Térgazdaságtant, vagy más néven Gazdasági Földrajzot szükséges megalkotni (Krugman, 1995).

A globális iparágakban a vállalatoknak világméretben kell versenyezniük, különben stratégiai hátrányba kerülnek. Úgy vélte, hogy a tartós versenyelőnyök forrásai földrajzilag koncentrálnak, főleg az agglomerációs erők hatására (Porter, 1990).

Porter másik lényeges meglátása, hogy a globális versenyben nem egymástól elkülönült piaci szereplők vesznek részt, hanem a versenynek egy viszonylag új, de meghatározó egységei, a regionális klaszterek. A klaszterek alatt a hazai vagy globális vállalatokkal és egymással különböző módon együttműködő helyi vállalkozások, intézmények és ezek csoportjai, hálózatai vagy valamiféle együttműködési formái, egységei értendők. A globális verseny következtében a vállalatok tartós versenyelőnyei az állandó technológiai váltástól függenek, amely innovációs készségükben gyökerezik. (Porter, 1998). Véleménye szerint az innováció nem egyszerűen csak tudományos felfedezés, hanem annál sokkal többet jelent (Porter, 2000). Csak kevés vállalat képes kutatásokat finanszírozni, a többieknél az innovációs készséget a gyors alkalmazkodás, a szükségszerű technológiai váltás jelenti. Az új technológia kidolgozásának fontossága az innovációs folyamat, amelynél előnyt jelent a lokalitás, a térbeli sűrűsödés (Porter-Sölvell, 1998). E folyamattal - csökkenthető a technikai és gazdasági bizonytalanság, az ezzel járó kockázat, rugalmasabbá és gyorsabbá válhat a problémák felismerése, és hatékonyabbá a cégek szakértői és a kutatók közötti kapcsolat, és hozzájárul a tudás átadásához a személyes kapcsolatok megerősítésével.

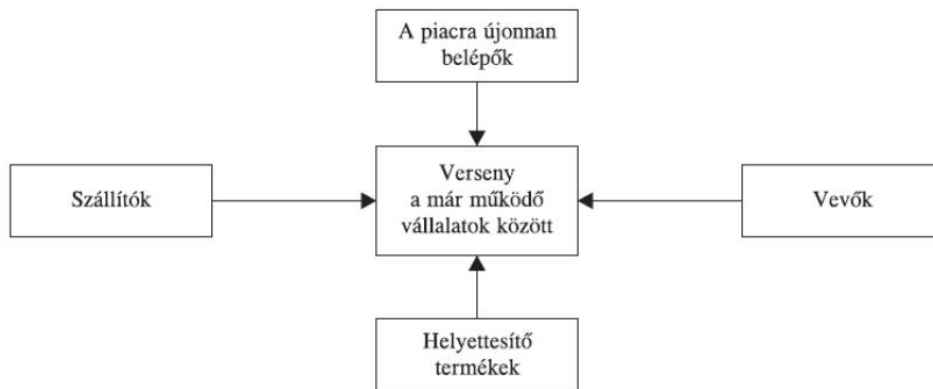
A regionalitásból származó előnyként említhető meg általában is a gazdaságosság, de konkrétan például a gazdasági tevékenységek során a vállalatok, illetve a tevékenységek egymáshoz térben közeli elhelyezkedéséből fakadó költségmegtakarítások vagy más gazdasági előnyök (Pearce, 1993). Napjainkra a regionális gazdaságtanban Isard tipizálása terjedt el, aki a méretgazdaságosságot javító agglomerációs előnyök három alaptípusát különböztette meg (Isard, 1956; 1975):

- Az egyik a nagyvállalati előnyök, amelyek egy vállalaton belül adódó előnyök, amikor egyetlen telephelyre, egyetlen üzembe tömörítik az összes tevékenységet.
- A másik a lokalizációs előnyök, amelyek külsők egy vállalat, és belsők az iparág számára, azaz egyetlen iparághoz tartozó vállalatok térbeli sűrűsödéséről van szó. A lokalizációs előny akkor keletkezik, amikor egy adott iparág vállalatainak földrajzi koncentrációja és a köztük levő kapcsolatok mérhető hasznot hoznak.

- A harmadik az urbanizációs előnyök, amelyek külsők az iparág és belsők a térség szempontjából, általában több iparág vállalatai koncentrálnak, a nagy piac miatt sokféle gazdasági tevékenység gazdaságosan végezhető. Az urbanizációs előnyök főleg a város méretéből, lakosságszámából, a városi területeken koncentrált gazdasági tevékenységekből egymásra hatásából eredő költségmegtakarítások.

2.2.2. A vállalati szintű versenyképesség modelljei

A versenyképességre ható tényezők bemutatására, szemléltetésére a szakirodalom széles tárházat mutat, azonban az egyik legelterjedtebbek és elfogadottabbak Porter makro- és mikro-gazdasági versenyképességet leíró modelljei (Porter, 1990), illetve ennek továbbfejlesztett változatai. Porter a mikrogazdasági, azaz vállalati versenyképességet 5 fő tényező mentén írja le, a kompetitív előnyök elméletében, melyet a következő ábra szemléltet:



3. ábra: Porter vállalati versenyképesség modelljének fő tényezői,

(Forrás: Porter, 1993)

- Az első tényező a szállítók és ezek alkupozíciója a vásárló vállalattal szemben (például a piac mérete, földrajzi elhelyezkedése, összetétele, beszállító helyettesíthetősége, minőség, költség, ár, kapcsolatrendszer, képzettség, tudás, kompetenciák, szakmai kvalitások).
- A második tényező a vevők és az alkupozíciójuk, a kínáló vállalattal szemben (nyilvánvaló, hogy a vevők árérzékenysége és alkuereje játssza ebben az egyik főszerepet).
- A harmadik tényező a piacra újonnan belépni szándékozók és az ebből származó fenyegetések a vállalattal szemben (a konkurenciák megjelenése csökkenti az profitot, a belépni akaróknak viszont megfontolandók a belépés költségei, és a bizonytalan eredmény, eredményesség. Ezek mellett átgondolandó számukra a belépés előtt a számos, és sok esetben egyenként is nagyon speciális és komoly nagyságú belépési korlát.)
- A negyedik a verseny az iparág már működő, azaz a piacon jelen lévő vállalatai között (a befolyásoló tényezők között szerepel a termékek és szolgáltatások differenciáltsága, az innovációs képesség, a K+F fejlesztés, a verseny koncentráltága, a kilépéssel járó korlátok, a versenytársak különbözősége, a kapacitások kihasználtsága, vagy növelése, a költségek alakulása).

- Az ötödik tényező a helyettesítő termékek és az ezekből származó fenyegetések. (A kutatás-fejlesztés, az innováció, a termékek és szolgáltatások fejlesztése, megkülönböztetése, a minőségre való koncentráció, a folyamatos megújulás vagy erre való törekvés kell, hogy jellemezze a vállalkozásokat pozíciójuk, versenyképességük megtartása érdekében. A vásárlót legfőképpen az ár, a minőség, illetve a vásárlásával járó – összességében a számára elérhető legnagyobb – hasznosság elérése érdekli, azonban azt neki is figyelembe kell venni, hogy lesznek, lehetnek az átállásának költségeit is, ha más terméket, szolgáltatást más vállalkozásnál keres, illetve mekkora lesz mindezek mértéke).

Az utóbbi időkben megjelent versenyképességi elméletek már a mikro-szintű vizsgálatokra koncentrálnak. Ezek a következők: a Benchmarking, a Balanced Scorecard (BSC), a Lean -menedzsment, a Hoványi - féle vállalati versenyképességi modell és a Vállalatfejlesztési folyamat.

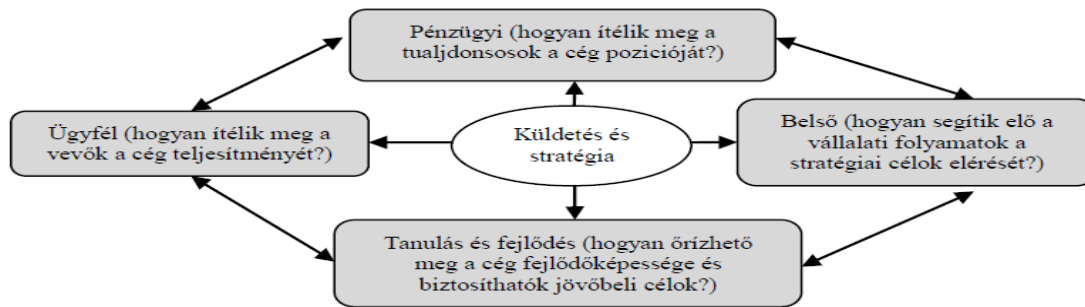
A benchmarking kifejezésnek nincs elfogadott magyar fordítása. A szó jelentése: szintjelző, bázispont, alappont. Az amerikai International Benchmarking Clearing House szerint a benchmarking egy vállalkozás üzleti folyamatainak folyamatos összevetése az üzleti élet vezető pozícióiban levő, azaz sikeres vállalkozásaival, bárhol a világon, információszerzés céljából, hogy saját teljesítményét, eredményességét mi módon tudhatná javítani. (PEP, 2008, 2018). Robert C. Camp (1998) szerint ez egy olyan folyamatközpontú menedzsment szemlélet, amely a legjobb gyakorlatot, elemzést és összehasonlítást jelenti a saját szervezet gyakorlatával. Mindezt úgy teszi, hogy hozzásegíti az adott vállalatot más szervezetek tapasztalatainak szervezeti szintű átvételéhez, a legjobb gyakorlatot alkalmazó cég állandó, szisztematikus értékeléséhez (Evans, 1997).

A benchmarking főbb típusai nagyon sok félek lehetnek, hiszen attól függ, hogy milyen benchmarkingot használunk, hogy éppen mit akarunk összehasonlítani. Így például lehet belső-, verseny-, teljesítmény-, vagy folyamat-benchmarking.

A Balanced Scorecard (BSC) egy kiegyensúlyozott stratégiai mutatószám-rendszer, amely gyors és átfogó képet nyújt a vezetőségnek a vállalat működéséről, illetve lehetővé teszi, hogy a szervezeti egységek, valamint az alkalmazottak számára érthetővé és végrehajthatóvá váljék a szervezet küldetése és stratégiai célja.

A módszer a szokásos pénzügyi nézőpontra túlmenően lehetővé teszi a menedzsment számára, hogy az ügyfél (vevő) nézőpontját, a vállalati működési folyamatok szempontjait, valamint a szervezet innovációját és tanulási képességét is figyelembe vegye (Kajári et al., 2005).

A kiegyensúlyozott mutatószámrendszer modellje látható az alábbi ábrán:



4. ábra: A kiegyensúlyozott mutatószámrendszer modellje, (Kaplan – Norton, 2000), A BSC nézőpontjai, (Forrás:(Kaplan-Norton, 2000)

A 4 nézőpont rövid értelmezése a következő:

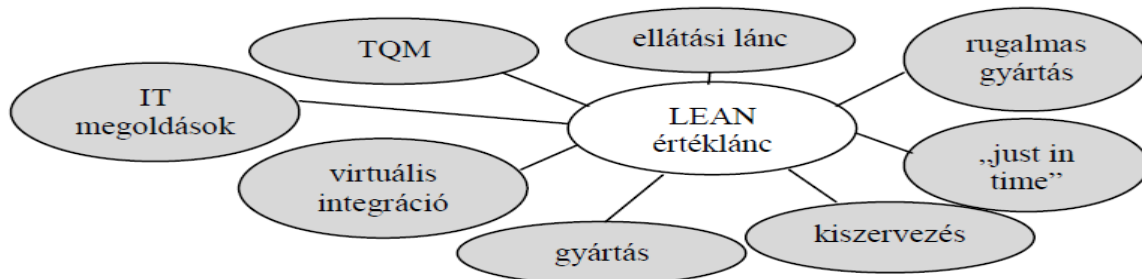
- A vevői nézőpont értelmezése: ha a vállalkozás vevői nem elégedettek maximálisan a vállalkozás teljesítményével, akkor a vállalkozás profitja sohasem lesz maximális. Ezért a vevői minősítéseknek igen széles skálája létezik.
- A tanulási, fejlődési nézőpont: a vállalati eredmények növekedéséhez szükséges, hogy a vállalkozás értékteremtő folyamatainak mindegyike optimálisan működjön és mivel a modellben komoly szerepet kap az emberi tényező, ezért például a munka termelékenységének, a munkaerő állományának biztos, stabil hátteret kell biztosítani a növekedéshez, a fejlődéshez.
- A működési nézőpont: az optimális célok elérése érdekében nemcsak pénzügyi mutatókra, hanem a belső folyamatot is folyamatosan kontroláló mérőszámokra is szükség van a stratégiai célok elérése érdekében.
- A pénzügyi nézőpont: ahhoz, hogy a cég tulajdonosai hogyan ítélik meg a cégük pozícióját, illetve ahhoz, hogy konkrétan megtudják, hogy milyen gazdasági eredményt ért el a vállalkozásuk, a pénzügyi mutatók kimutatása feltétlen szükséges. Azonban hangsúlyozni kell emellett azt is, hogy a modellnek az egyik igen nagy értéke az éppen az, hogy rávilágít arra, hogy nem veszhetünk el csak a számok, a pénzügyi mutatók világában.

Ez a mutatórendszer már képes arra, hogy az információs korszakban tevékenykedő vállalat el tudja dönteni, mibe kell beruháznia (vevőkbe, szállítókba, működési folyamatokba, innovációba, technológiába), hogy a jövőben is eredményesen működhessen. Ezen kívül a vállalatvezetők már képesek arra, hogy mérjék azt, hogy az üzleteik hogyan teremtik meg az értékeket a fogyasztók számára, és melyik területeken kell javítani a jövőbeni teljesítménynövekedés érdekében. (Kaplan-Norton, 2000)

A LEAN struktúra. A LEAN a termékek, szolgáltatások minőségének fejlesztésére, a költségek csökkentésére, a versenyképesség növelésére alkalmas olyan vállalatstruktúra, vállalatirányítási rendszer, amelynek célja, hogy a vállalat minél gazdaságosabban állítsa elő a termékeit, szolgáltatásait. Az egyik leggyakrabban alkalmazott mai elmélet, amelynek alapjait a megfelelő kultúra és a stabil működés megteremtése jelenti.

A LEAN értéklánc a következő: TQM, ellátási lánc, rugalmas gyártás, „just in time”, kiszervezés, gyártás, virtuális integráció, IT megoldások.

A LEAN jelentése: értéket alkotni pazarlás nélkül. Németh (2008) szerint a vállalatok versenyképességének fenntartása érdekében, hatékony céges működés mellett, fontos a vevői igények maximális kielégítése. A LEAN struktúrát a következő ábra mutatja:



5. ábra: A LEAN struktúra, (Forrás: Aqisum Consulting, 2008)

4. A Hoványi-féle modell (Hoványi, (1999) Porter elméletéből indul ki, azonban kiegészül a nemzetközi környezetben végbemenő eseményekkel és hatásokkal. A folyamat lépései:

- Nemzetközi STEEPLE (Social – társadalmi tényezők, Technical – jelenlegi és várható technikai eredmények, Economic – gazdasági háttér, Environmental – környezetgazdálkodás, Political – gazdaságpolitika, Legal – nemzetközi/hazai jog és Educational – képzés/továbbképzés, esetleg átképzésből fakadó követelmények) elemzés.
- A hazai PEST elemeinek számbavétele környezeti feltétel-rendszerként.
- A vállalat vevőinek feltérképezése új módszerekkel. – A hazai vállalatok célpiaci és szegmensek közötti piaci réseinek meghatározása.
- Immateriális erőforrások.
- Versenyelemzés.
- A folyamatos innoválás és immateriális erőforráslánc kiépítése, az átfutási idők csökkentése, a műszaki fejlődés követése, a veszteségforrás-feltárás és költségcsökkentés, a termelés rugalmasságának növelése, valamint a szervezet karcsúsítása.
- A vállalat erősségeinek és gyenge pontjainak feltérképezése.
- Az üzleti partnerekkel való kapcsolati szerepek növelése. – További irányzata a termelési hálózatok kialakulása, a stakeholderek bővülése, a stratégiai szövetségek,

A Vállalatfejlesztési Folyamat – CDP (Corporate Development Process) egy 10 munkanap alatt elvégezhető, komplex, kérdőív alapú szervezeti audit, amellyel az IQ Consulting Kft., a brüsszeli székhelyű East West Consulting Group magyarországi szakmai partnere foglalkozik 2002. októbertől (IQ Consulting, 2018).

A benchmarking alapon működő vizsgálat számszerűsíti a vállalat tartós versenyképességét biztosító szervezeti összetevőket, az erős és gyenge pontokat, a hatékonyságot gátló tényezőket. Emellett látható lesz, hogy a vizsgált vállalkozás a hasonló tevékenységet végző európai vállalkozásokhoz képest a különböző nézőpontok tekintetében jobb vagy rosszabb pozícióban van.

A 145 kérdésből álló kérdőív eredményei négyfajta aspektusban látható bemutató és elemző speciális adattáblákban jelennek meg:

- Az egyik szempont a szervezeti szintű motivációk – Azokat a tényezőket azonosítja, amelyek döntő hatással vannak a munkatársak megelégedettségére, aktuális motivációs szintjére, ezáltal pedig a cég teljesítményére.
- A másik szempont a csoportdinamika – Arra keresi a választ, hogy a munkatársak közötti kapcsolatok minősége miként befolyásolja a vállalat eredményességét.
- A harmadik szempont a szervezeten belüli magatartás – Munkatársi és vezetői csoportok által preferált magatartásminták.
- A negyedik szempont a szervezeten kívüli magatartás – Vevőkkel és partnerekkel kialakított kapcsolatok.

A CDP audit igazából különböző magatartási témákkal közelíti meg a versenyképességet, amelyek a szervezetfejlesztési faktorokhoz kapcsolhatóak.

2.2.3. A versenyképesség mérésére használatos mutatók makro- és mikro-szinten

A vállalati versenyképesség mérésére számos modell készült, azonban ezek megalkotásának egyik nagy problémája, hogy nehéz olyan mérőszámot találni, ami az adott definícióban megfogalmazott tulajdonságokat összemérni képes.

A legismertebb hazai és nemzetközi vállalati versenyképességi modellek általános jellemzői közül az egyik, hogy a vállalkozások versenyképességét meghatározó tényezőket veszik számba. A másik tulajdonsága, hogy a szervezet hatékony működését és fejlődését gátló belső és külső tényezőkről adnak visszajelzést, azonban még nem tökéletesek, mert hiányzik egy nemzetközileg elfogadott átfogó mutatószám, amellyel a vállalati versenyképesség mérhető. A harmadik jellemzője, hogy osztályozza a vállalatokat, ami azonban nem mutatja meg, hogy a vállalkozás mely területen teljesít jól vagy rosszul. (Somogyi, 2009).

A vállalati versenyképesség mérésének modelljei közé tartozik a Somogyi (2009) által említett modellek: a Porter- modell, a Hoványi porter- modelljének továbbfejlesztett változata, a Hoványi-modell, az Európai Versenyképességi Vizsgálat-modellje és a Chikán nevével fémjelzett Vállalati Versenyképességi Index.

A vállalati versenyképesség mérésének modelljei között még érdemes megemlíteni Szerb (2010) modelljét. Kiindulásként a már bemutatott Chikán-Czakó féle (2006) versenyképességi definíciót használta, mely szerint egy vállalat versenyképessége azon képességeinek összessége, amelyek révén a versenytársakhoz képest jobban kielégíti a fogyasztói igényeket, a társadalmi normák betartása mellett, a nyereséges működést fenntartva. Ez alapján a Szerb (2010) a vállalati versenyképesség 7 pillérjét állította fel: A Kereslet, a Kínálat, a Fizikai erőforrások, a Humán erőforrások, az Innováció, a Networkin és az adminisztratív Rutinok. A módszer jól alkalmazható a különböző versenyképességű vállalatoknál a stratégiai-fejlesztési irányok megformálására.

A versenyképesség mérésével kapcsolatban kiemelendő még három intézmény makro szintű modelljei és azok alkalmazásával kapott eredményei, amelyek alapján évről-évre közzé teszik az egyes országok versenyképességi rangsorát.

Az egyik az IMD modell (International Institute for Management Development), amely 4 faktorba csoportosított 329 alapadat mérése alapján adja meg 59 országra vonatkozó rangsorát a Világ Versenyképességi Évkönyvében (World Competitiveness Yearbook). A 4 csoportosítási faktor: a gazdasági teljesítmény (a hazai gazdaság makrogazdasági értékelése); a kormányzás hatékonysága (a kormányzati politika milyen mértékben járul hozzá a versenyképességhez); az üzleti hatékonyság (a hazai üzleti környezet mennyire ösztönzi a vállalkozásokat arra, hogy innovatív, jövedelmező és felelős módon működjenek); és az infrastruktúra (az alapvető, technológiai, tudományos és emberi erőforrások milyen mértékben mutatják a vállalkozások igényeit).

Az országokat az alapján elemzi és rangsorolja, hogy képesek-e olyan környezetet kialakítani és működtetni, amely hosszú távon, fenntartható módon biztosít versenyképességet a vállalkozásoknak. Úgy vélik, hogy a jólét megalapozása elsősorban a vállalkozások szintjén valósul meg. Ezt a területet a vállalkozások versenyképességének nevezik. A vállalkozások azonban az országuk által megszabott környezetben tevékenykednek, amely segíti vagy gátolja a versenyre való képességüket a hazai vagy a nemzetközi közegben. Ezt a területet pedig a nemzetek versenyképességének nevezik, es ezzel foglalkozik a Világ Versenyképességi Évkönyv 1989 óta. (Márkus, 2011). Magyarország 2000-ben az IMD rangsora alapján még a 27-dik helyen állt, míg a 2012-ben megjelent jelentés alapján a 45-dik a rangsorban (IMD, 2012), 2018-ban Magyarország a 47. helyen volt (IMD, 2019).

A másik modell a Világgazdasági Fórum, a WEF modellje, (World Economic Forum), amely az egyik legszélesebb körben alkalmazott és elismert indexet, a Porter közreműködésével és modellje alapján kidolgozott Global Competitiveness Index-et (GCI) publikálja évente 2004 óta 139 ország adatait összesítve. Az index két fő összetevőből áll:

Az egyik a közép- és hosszú távú makroökonómiai növekedés globális versenyképességi index (Growth Competitiveness Index – GCI). A másik összetevő az előbbi középtávú komplementerét jelentő mikro-ökonómiai (üzleti, vállalkozási) növekedés globális versenyképességi index (Business Competitiveness Index – BCI).

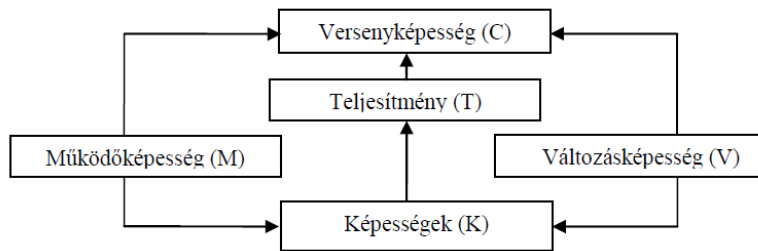
A WEF által közzétett GCI index alapján is hasonló tendenciákat figyelhetünk meg hazánk versenyképességében. 2005 és 2008 között több mint 20 helyezéssel romlott besorolásunk, egészen a 64-dik helyezésig. Innen sikerült az elmúlt öt év során 12 helyezést felkapaszkodnunk, a 2010-11-es évről kiadott jelentésben hazánk már az 52-dik helyen állt, ahonnan a 2011-12-es riport szerint 48-dik helyre sikerült lépnünk. Ugyanebben az időszakban Lengyelország 10 helyet lépett előre, míg Csehország pozíciója szinte alig változott. Az üzleti szektor versenyképességét tekintve a helyezésünk ennél rosszabb képet ad, csupán a 69-dik helyen állunk. (WEFORUM, 2016). 2018-ban Magyarország a 48. helyen rangsorolva. (WEFORUM, 2019).

A harmadik modell a Világbank (The World Bank) modellje. Az Ease of Doing Business, magyarul az Üzleti Környezet Jelentés a vállalati működést tíz területre bontva és azok komponenseit külön-külön értékelve tesz közzé évente 183 országra vonatkozóan besorolást. 2011-ben Magyarország az 53. helyen voltunk (World Bank, 2013), és 2018-ban is ez a pozíciónk maradt (World Bank, 2019).

A versenyképesség mérésére számtalan mutató készült már, ezek közül az alábbi, gyakran használtakat mutatom be röviden:

- Business Competitiveness Index (BCI). – A Porter (1994) által létrehozott üzleti vagy mikrogazdasági versenyképességi index megmutatja, hogy egy nemzetgazdaság milyen hatékonyan használja fel erőforrásait, és milyen termelékenységi potenciállal rendelkezik. (Porter, 1994), (WEF, 1979)
- Growth Competitiveness Index (GCI). – A genfi World Economic Forum (WEF) 1979 óta publikálja a The Global Competitiveness Reportjában a nemzeti növekedési versenyképességi indexeket, amelyek a gazdasági növekedés ütemében középtávon leginkább szerepet játszó tényezőkkel foglalkoznak. (WEF, 1979)
- World Competitiveness Index (WCI). – Az egyik legismertebb makro-szintű versenyképességi mutatót az Institute of Management Development (IMD) évente publikálja, amely számos index alapján rangsorba állítja a világ országait.
- Hasonlóan rangsort állít fel az WEF is. A két index közötti elsődleges különbség, hogy az IMD négy komponensre építi indexét: gazdasági teljesítmény, kormányzati és üzleti hatékonyság, infrastruktúra, míg a GCI index kilenc szempont alapján különbözteti meg az országokat: intézmények, infrastruktúra, makro-ökonómia, egészségügy és alapfokú képzés, magasabb fokú képzések és gyakorlat, piachatékonyság, technológiai felkészültség, üzleti folyamatok, valamint innováció.
- Real Exchange Rate (RER). – A reálárfolyam változás mutatója mind makro, mind mikro szinten a nominális árfolyamot a vásárlóerő-paritással osztja, vagyis végső soron a valuták nemzetközi vásárlóerejét hasonlítja össze (Marsh-Tockarik, 1994).
- Revealed Comparative Advantage (RCA). – A Balassa Béla nevéhez kötődő komparatív előnyök index az adott ország termék-exportjának részesedését vizsgálja az adott ország teljes exportjához viszonyítva. (Balassa, 1965)
- Constant Market Share (CMS). – A konstans piaci részesedés szintén egy ex-post mutató, amely az exportban történt változások okait kutatja. (Esfahani-Anderson, 2006)
- A Chikán és munkatársai (2006) által készített vállalati versenyképesség-index (VVI) – segítségével számszerűsíthetjük a versenyképességet (Chickán, 2006).

A Vállalati Versenyképességi Index szemléltetése látható az alábbi ábrán:



6. ábra: A Vállalati Versenyképességi Index (VVI)

(Forrás: Chikán, 2006)

A versenyképességet nemcsak számtalan módon definiálhatjuk, hanem ezeket csoportosíthatjuk, vizsgálhatjuk több aspektusból is. Ennek megfelelően beszélhetünk például közgazdaságtani vagy vezetéstudományi versenyképességről (Bakács, 2003)

2.2.4. A regionalitás szerepe a kkv szektor versenyképességében

Primer kutatásaimban a klaszterekben található vállalkozások versenyképességét kutatom, és nem vizsgálom a régiók versenyképességét. Azonban – mivel a kutatott klaszterek egy adott régiót ölelnek fel, ezért úgy érzem, hogyha részben is, de érdemes bemutatnom a régiókat, mint területi egységeket illetve ezek kialakulását, gazdaságban betöltött szerepüket és ezáltal a versenyképességüket is. A mai – nagyon sok szempontból – globalizálódó világunkban jól megfigyelhető folyamat – részben éppen a globalizáció következményeként – a gazdasági életben a lokalizáció. A régiók (köz) gazdasági szempontból olyan területi egységek, amelyek a vállalkozások számára egy jól lehatárolt és akár komoly versenyelőnyt biztosító területet jelentenek és a globalizáció egyik következményei. A régiókban működő vállalkozások fontos szerepet játszanak a régió gazdasági életében. Általánosan elfogadott, hogy a globalizáció egy új regionális specializációt generál, amelyet globális vállalatok befolyásolnak. Az új munkamegosztásban a kevésbé fejlett régiókba a termelési lánc kevésbé jövedelmező tevékenységei kerülnek. Mindezek hatására a közgazdaságtudomány kialakultak olyan irányzatok, amelyek a földrajzi koncentrációk meghatározó jelentőségét hangsúlyozzák.

Porter a globális versenyben való sikeres helytálláshoz a regionalizációs előnyök, a regionális hozadék fontosságát emeli ki, ami igazából Alfred Marshall közel száz éve kidolgozott, pozitív lokális extern hatások fontosságát kiemelő elmélete. Porter regionalitással, a regionális, lokális versenyképességgel, versenyelőnyökkel, illetve a globális-lokális paradoxonnal kapcsolatos vélekedései, vizsgálódásai, megállapításai több művében is nagy hangsúlyt kapnak (Porter, 1990, 1996, 1998, 2000). Ezek egy rövid összefoglalóját mutatom be az alábbiakban.

A regionalitásból származó előnyként említhető meg általában is a gazdaságosság, de konkrétan például a gazdasági tevékenységek során a vállalatok, illetve a tevékenységek egymáshoz térben közeli elhelyezkedéséből fakadó költségmegtakarítások vagy más gazdasági elő-

nyök. A regionalitásból származó előnyök két csoportja megkülönböztető meg: az egyik, a statikus regionális előnyök, amelyek főként a költségcsökkentésre módot adó előnyök, a másik a dinamikus regionális előnyök, amelyek többek között a technológiai tudásból, az innovációs készségből és fejlesztésekből, az együttműködésből adódó előnyök, amelyek az egyediségre, a sokszor szükségszerű és gyors termékváltásra adnak módot. A tartós vállalati versenyelőnyök egyre inkább a lokális, nem-áthelyezhető tényezőktől függenek, például az itt található, speciális képzettségű munkaerőtől, a tapasztalatoktól, a vállalati kultúrától, az innovációs készségtől, a vállalkozások egymástól való földrajzi közelségük miatt már kialakult, vagy a gazdasági egymásrautaltság miatt kvázi kényszer miatti kapcsolatok kialakítása, és megléte miatt. Mindezen előnyök kialakulását a globális verseny miatti, az egymással kapcsolatba kerülő szervezetek egymásrautaltsága is felerősítette.

A globális–lokális paradoxon (Lengyel, 2003, 2010), (Porter, 1990, 1996, 1998, 2000) lényege, hogy miközben a globális verseny erősödik és a vállalatok többsége globális versenystratégiákban is gondolkodik, eközben egyre inkább a regionális, lokális specializáció figyelhető meg. Ugyanis a régiók gazdasága szakosodik olyan iparágra, amelyek versenyelőnyeihez kedvező feltételeket nyújt a lokális környezet. Egy helyi gazdasági tevékenység, egy helyi iparág megerősödése sok tekintetben a lokális, lokalizációs előnyökön alapszik: Példának okáért: A helyi cégek odavonzzák a különböző inputokat, félkész termékeket és kiszolgáló tevékenységet nyújtó vállalkozásokat, képzett és speciális tudású munkaerő-bázis alakul ki, speciális gépek kifejlesztése és elterjesztése történik meg a helyi cégek között, a szaktudás és a technológiai ismeretek növekednek a szomszédsági hatások révén. A lokalizációs előnyök tulajdonképpen olyan földrajzilag koncentrálnak előnyöket is jelentenek, amelyek forrásai a vállalatok kívül találhatóak, de az adott iparágon belül (az iparágon belüli más vállalatok, iparági intézmények stb. egymásra hatásából) keletkeznek. A lokalizációs előnyök lehetővé teszik: a tranzakciós és szállítási költségek csökkentését, a gyorsabb és pontosabb információáramlást, a gördülékenyebb inputhelyettesítést, az iparági technológiai és szervezési tapasztalatok megismerését, az iparági tudás állandó cseréjét, a kockázatok szétterítését, a közös kutatások és fejlesztések elindítását, a helyi társadalom támogatását (képzési intézmények, infrastruktúra fejlesztése stb.), a gyorsabb piaci alkalmazkodást, az iparág piacára történő belépést (alacsony belépési korlátok). A fentieket összegezve: a tartós vállalati/iparági versenyelőnyök forrásai a globális folyamatok következtében napjainkra alapvetően megváltoztak. Mind a vállalati stratégiák kidolgozásakor, mind az innovációs folyamatoknál felismerték, hogy a lokális üzleti környezetből erednek a tartós versenyelőnyök. Emiatt felerősödtek az együttműködések a helyi vállalatok és intézmények között is. A központi és helyi kormányzatok a helyi gazdaságfejlesztés céltudatos támogatása során az olyan kezdeményezéseket ösztönzik, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalatok lokális versenyelőnyei felerősödjének. Az említett két irányzat képviselőin kívül mások is kutatták a területi sajátosságokat. Eltérő szemléletükből kiindulva írják le a valós gazdasági folyamatok térbeli jellemzőit (Peck, 2000; Scott, 2000). Azt kutatták, hogy a régiók versenyképességét hogyan befolyásolják az ott tevékenykedő vállalkozások, illetve, hogy a régiók működése hogyan befolyásolja a vállalkozások versenyképességét.

A globalizáció – lokalizáció (regionalizáció) kölcsönhatásával számos kutató foglalkozott. Lackó (1987) szerint a területi fejlődés magában foglalja az ország egészére, részeire és az

egyres településekre jellemző változásokat, valamint a közöttük lévő kapcsolatokat. Enyedi (1996) álláspontja az, hogy a regionális fejlődés az életkörülmények és az életminőség javulását is magában foglalja. Lengyel és Rechnitzer (2004) szerint a regionalitással megindulhat, kialakulhat a fejlődés, ami alatt olyan szerkezeti változásokat értenek, amelyekkel a regionális gazdaság minőségi feltételei is megváltoznak. Horváth (2001) úgy véli, hogy a globális verseny, részben a globális-lokális paradoxonban megfogalmazottak következtében nem csökkentette a területi különbségeket, az országokon belül alig változtak a regionális egyenlőtlenségek. Hines (2000) úgy gondolja, hogy a regionalitás képes növelni a közösségek összetartó erejét, javítja a megélhetési lehetőségeket, csökkenti a jövedelmi különbségeket, valamint erősíti a társadalmi gondoskodást és a környezet védelmét. Lengyel (2003) állásfoglalása szerint a lokalizáció és a globalizáció látszólag egymásnak két teljesen ellentmondó folyamat. Valójában azonban a lokalizáció egy olyan gazdasági törvényszerűség, amely a tudásalapú gazdasághoz kötődik, így jelen van a legtöbb fejlett országban. Mindebből pedig az következik, hogy a globalizáció és a lokalizáció egyazon gazdasági-társadalmi folyamat két vetülete. A globalizáció és a lokalizáció (regionalitás) nem egymást kizáró, hanem egymást feltételező fogalmak, tehát minden globálisnak a lokalitásban kell léteznie.

A globális-lokális paradoxon főbb jellemzői (Lengyel, 2003) szerint: A paradoxon globális jellemzői közül az egyik, hogy a piaci verseny a legtöbb ágazatban egyre inkább globálissá válik. A másik, hogy a hagyományos termelési tényezők bármely vállalat részére elvileg korlátlanul elérhetők. A harmadik pedig az, hogy a tudásalapú gazdaságból származó új ismeretek és technológiák globálisan terjednek. A globális verseny és piac jellemzője, hogy bárhonnán, bármit, bárhol, bárhová lehet venni, vinni, hozni, eladni. A paradoxon lokális jellemzői közül az egyik, hogy a nemzetek, régiók, városok gazdasági teljesítményében fennmaradnak a jelentős különbségek, nem a fizikai és pénztőke, hanem főleg a nem tárgyi javak válnak döntővé. A másik, hogy bármelyik üzletág vezető globális vállalatának: hazai bázisa egyértelműen megadható, a tulajdonosok országa viszont nem mérvadó. A harmadik, hogy az ágazatok többségében a világvezető versenyző cégeinek: - kulcsrészelei, innovációs kapacitásai csak néhány országban, azon belül gyakran néhány centrumtértségben koncentrálnak, - a termelő és kiszolgáló részek dekoncentrálnak a félperifériákon. Az új regionális specializáció jellemzője, hogy a tartós versenyelőnyök forrásai lokálisak.

Az alábbiakban elsőként az EU és az általa fontosnak tartott regionalitás és a regionális versenyképesség kialakulásának és fejlődésének folyamatából mutatom be néhány fontosnak tartott állomást, a teljesség igénye nélkül, és röviden.

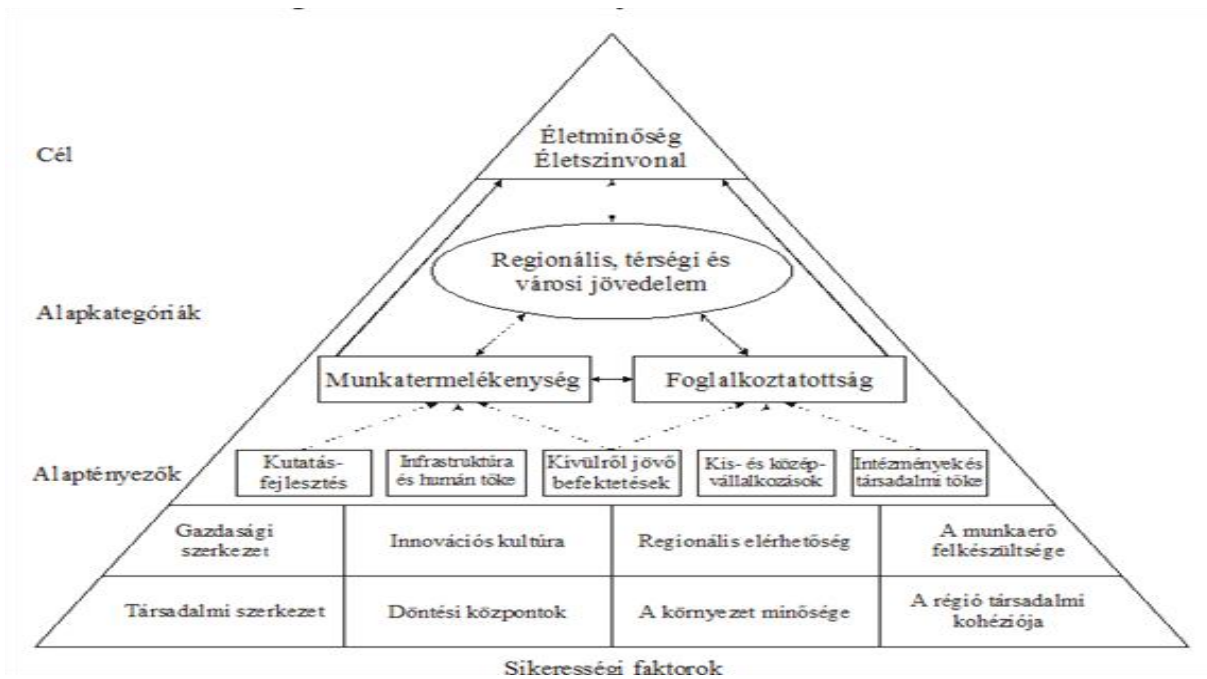
- Az 1957-ben aláírt Római Szerződésben egyik legfontosabb tétele, hogy a nyugat-európai integráció nem képzelhető el a regionális különbségek mérséklése, azaz a gazdasági és szociális kohézió erősítése nélkül. (CEC, 1957).
- A szerződés aláírásakor még nem létezett közösségi szintű regionális politika. Ekkor a Közösség még kizárólag a gazdasági növekedéstől várta a területi kiegyenlítődést. (Sarudi, 2003).
- Az 1960-as években egyértelművé vált, hogy a célokkal ellentétben a területi különbségek tovább növekedtek a fejlett és fejletlen régiók között. (Kengyel, 2002).

- Az 1970-es évek elején ezért három okból is fontossá vált egy közösségi szintű regionális politika kialakítása: Az egyik ok, hogy a vámunió létrejötte (1969) robbanásszerű növekedést váltott ki, amely azonban erőteljesen növelte a meglévő területi különbségeket. A másik ok, hogy a gazdasági és monetáris unió megvalósításáról szóló Werner terv (1970) a gazdaságpolitikák összehangolását tette szükségessé, amelynek eredményeképpen született meg az első regionális támogatásokat szabályozó direktíva is (NFH, 2006). A harmadik ok, hogy a Közösség bővítésének előkészítésekor kiderült, hogy a területi különbségek tovább fognak növekedni, hiszen a csatlakozó országokban az alapítókhoz képest még jelentősebbek a régiók közötti fejlettségbeli különbségek. (Kengyel, 2002).
- Ennek megoldására a Közösség fokozatosan önálló regionális politikát alakított ki. Ezt mutatja az 1986-ban elfogadott Egységes Európai Okmány (SEA) jelentette, ami a regionális politikát is közösségi szintre emelte, és beillesztette a Római Szerződés rendelkezései közé a gazdasági és szociális kohéziót (CEC, 1986).
- A Maastrichti Szerződéshez a regionális politika megújítása mellett egyben a monetáris unióhoz vezető lépéseket is meghatározta (CEC, 1991). A gazdaságilag kevésbé fejlett tagországok felzárkóztatása és teljesítőképességük növelése céljából létrehozták a Kohéziós Alapot, és megemelték a strukturális kiadások összegét (Council of the EEC, 1993).
- Újabb átfogó változásokat az 1997. július 16-án nyilvánosságra hozott AGENDA 2000 című dokumentum hozott. Az AGENDA 2000 a gazdasági növekedést, a világgazdasági versenyképesség erősítését és a foglalkoztatási helyzet javítását valamint a regionális politika átalakítására vonatkozó javaslatokat is megfogalmazta (European Commission, 1997; European Council, 1999).
- Ahhoz, hogy az Európai Unió a világ legversenyképesebb térségévé váljon, modern és hatékony gazdaságra van szüksége. 2000-ben Lisszabonban az EU politikai vezetői új célt tűztek ki az EU számára: az Uniót egy évtizeden belül a világ legversenyképesebb és legdinamikusabb olyan tudásalapú gazdaságává kell tenni (Presidency Conclusions, 2000).
- A versenyképesség EU-n belüli értelmezésével kapcsolatban döntő jelentőségű a 1993. évi Delors - jelentés (Fehér Könyv). A jelentés leszögezi, hogy egy régió vagy ország akkor lesz tartósan versenyképes, ha magas gazdasági növekedés mellett elegendő munkahelyet tud biztosítani (CEC, 1993).
- A Fehér Könyvvel egy időben készült el a régiókról szóló „Versenyképesség és kohézió: trendek a régiókban” című jelentés, amely megfogalmazza a regionális versenyképességet befolyásoló négy legfontosabb tényezőt. Ezek az infrastruktúra és humán erőforrás, régió kívüli, a régiókba beáramló tőke, kutatási és technológiai fejlesztés szerepe, és a perifériális helyzet (CEC, 1994).
- Az 1996-ban közreadott első kohéziós jelentés kiemeli, hogy az elmaradott régiók versenyképességének javítása a gazdasági és társadalmi kohézió erősítésének és az egységes belső piac eredményes működésének alapfeltétele (Süli-Zakar, 2003). A jelentés három prioritást jelölt meg a kohézió erősítése és az elmaradott régiók fejlődésének előmozdítása érdekében: a közigazgatás megreformálását, az immateriális befektetések növelését és a vállalatok közötti kooperációk növelését is, az elmaradott régiók

fejlődése előmozdítása érdekében, amelynek alapját a kis- és középvállalkozások hálózatai képezik (CEC, 1994).

- A második kohéziós jelentés (CEC, 2001) nem a gazdasági teljesítményt, hanem annak egyik lehetséges következményét az életszínvonalat és a foglalkoztatást, vagyis a helyben maradó és felhasználható jövedelmeket emeli ki. (CEC, 2001).
- A 2004. február 18-án elfogadott harmadik kohéziós jelentésben a Bizottság hangsúlyozza, hogy a konvergencia és az Unión belüli gazdasági növekedés valamint a versenyképesség között szoros kapcsolat van. Ezért megfelelő eszközök támogatásával gazdasági szerkezetváltásra és az innovációs kapacitás kiépítésére van szükség az Unió elmaradottabb térségeiben, mert ezek elmaradottsága az Unió egésze tekintetében a versenyképesség romlását, a jövedelmek és a foglalkoztatottság relatív csökkenését és az elvándorlást segíti elő (CEC, 2004).
- Az Esseni Csúcson (1994) az EU tagállamok államfői ajánlást fogadtak el arról, hogy az Európai Bizottság Versenyképességi Tanácsadó Csoportot hoz létre. Az 1997 és 1999 között működő csoport a versenyképességet az integrációval és a kohézióval hozta összefüggésbe. (Süli-Zakar, 2003).
- A Versenyképességi Tanácsadó Csoport véleményéhez közelálló elemzést tett közzé 1999-ben az Európai Bizottság is, kihangsúlyozva az európai vállalatok versenyképességének jelentőségét, illetve a versenyképesség fogalmi újradefiniálásának fontosságát. (CEC, 1999).
- Az 1997-ben elfogadott Amszterdami Szerződésben a versenyképesség, mint a közösségi ipar versenyképessége jelenik meg. Ennek javításához elengedhetetlen a szerkezetátalakítás gyorsítása, a vállalkozókészség, a kis- és középvállalkozások üzleti környezetének fejlesztése. (Lengyel, 2003).
- Az EU tagországok illetékes miniszterei 1999-ben fogadták el az Európai Területfejlesztési Perspektívát (ETP), amely felvázolja az EU területi fejlődésének jövőképét és területfejlesztési politikájának alap gondolatait a kiegyensúlyozott környezeti fejlődésre alapozva. (CEC, 1999).

Lengyel a tudásalapú gazdaságban betöltött szerepük alapján három régiótípust különböztet meg (Lengyel, 2003): A neofordista régiókban hiányoznak a vállalati kutatások, a tudásalkalmazó régiókban már magasabb az innováció szerepe, a tudásteremtő régiókban pedig az a jellemzője, hogy az innovációs eredmények adják a tartós versenyelőnyöket. Lengyel (2003) a versenyképesség alábbi jellemzőit foglalja egy logikai rendszerbe:

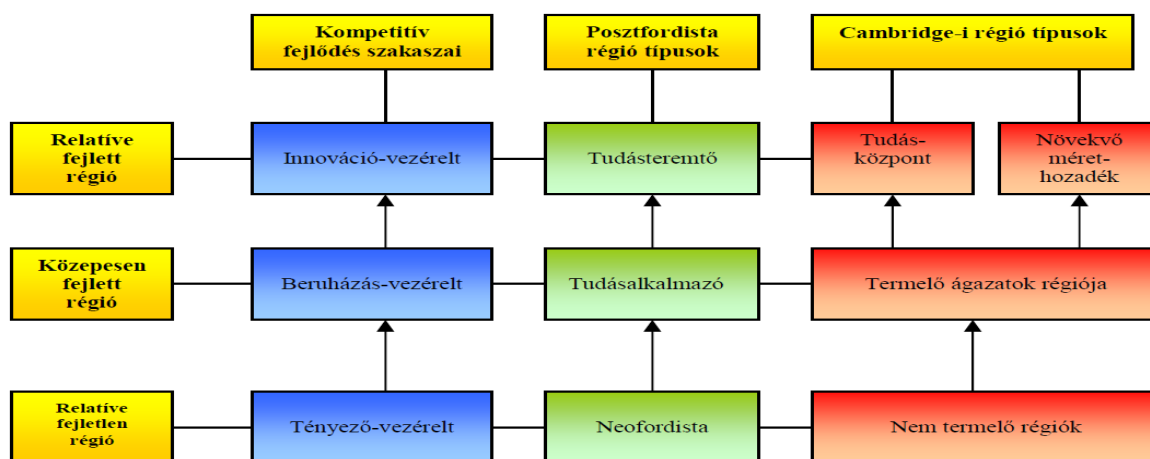


7. ábra: A regionális versenyképesség piramis-modellje,
(Forrás: Lengyel, 2003)

A hazai és nemzetközi szakirodalomban többféle régió tipizálás létezik Ezek közül több a regionális versenyképességgel is kapcsolatba hozható. Ilyennek tekinthető Porter 1990-ben kidolgozott tipizálása, amely a termelési tényezők, a beruházások és az innováció regionális fejlődésben betöltött szerepén alapul. Porter a területi egységek fejlődési szakaszai szempontjából megkülönbözteti (Porter, 1990):

- A tényező-vezérelt gazdaságot, ahol a versenyelőnyök az általános termelési tényezőkből, valamint az exportból fakadnak. Az alacsony jövedelmű régiók többsége ebben a szakaszban található.
- Beruházás-vezérelt gazdaságot, amelyre az a jellemző, hogy az általános termelési tényezők mellett a fejlettebb tényezőkhöz (modern kommunikációs infrastruktúra, magasán képzett munkaerő-mérnökök, informatikusok, egyetemi kutatóintézetek a legújabb kutatási területeken) is történik – elég erőteljes – beruházás. A közepes jövedelmű régiók tartoznak ide, ahol a belső verseny egyre jobban erősödik.
- Innováció-vezérelt gazdaságot, amelyben a megfelelő input- és keresleti feltételek, az erőteljes vállalati stratégia és a helyi támogató és kapcsolódó iparágak jelenléte jellemző, amelyek erős versenyelőnyt jelentenek. Ebben a szakaszban a magas jövedelmű régiók találhatóak.

Lengyel a tudásalapú gazdaságban betöltött szerepük alapján három régiótípust különböztet meg (Lengyel, 2003): A neofordista régiókban hiányoznak a vállalati kutatások, a tudásalkalmazó régiókban már magasabb az innováció szerepe, a tudásteremtő régiókban pedig az a jellemzője, hogy az innovációs eredmények adják a tartós versenyelőnyöket. Lukovics (2006) a magyar megyék és a főváros versenyképességének empirikus vizsgálatkor az alábbi régiótípizálást alkotta meg:



8. ábra: A régiótípezálások eredményeinek összevetése,
(Forrás: Lukovics, 2006)

A 2005-ben elfogadott új Országos Területfejlesztési Konceptióban (OTK) meghatározott területfejlesztési politika szerint a cél egy harmonikus és fenntartható társadalmi-, gazdasági-, környezeti térszerkezet és területi rendszer kialakítása. (97/2005, OGY határozat). Célok 2020-ig: a térségi versenyképesség, a területi felzárkózás, a fenntartható területi fejlődés és örökségvédelem, a területi integrálódás Európába, valamint a decentralizáció és a regionalizmus. Az OTK-val egyidejűleg fogadta el az Országgyűlés az Országos Fejlesztéspolitikai Konceptiót (OFK), amely Magyarország hosszú távú, átfogó 15 éves fejlesztési stratégiája. Az OFK az ország modernizációjához szükséges feltételként a hosszú távú területpolitikai célokra alapoz, és a térségi versenyképesség ösztönzésére, a területi felzárkózás megteremtésére, a fenntartható térségfejlődésre és örökségvédelemre, az Európába való integrálódásra, valamint a decentralizációra és a regionalizmus erősítésére irányítja a figyelmet (96/2005. OGY határozat).

Az Új Magyarország Fejlesztési Tervben (ÚMFT) a területi versenyképesség jelentősége szintén előtérbe kerül. Az ÚMFT hangsúlyosabban kívánja a területi szemléletet érvényesíteni. A térségi versenyképesség erősítése érdekében az ország régióinak illetve egyéb térségeinek és településeinek versenyképesebbé válását helyezi előtérbe. Az OTK-hoz hasonlóan az Új Magyarország Fejlesztési Tervben fontos egy együttműködő és versenyképes városhálózat kiépítése, amely a regionális növekedési pólusok fejlesztésén keresztül hozzájárul a gazdasági növekedéshez (ÚMFT, 2006). A területi versenyképesség fokozását szolgálja az ország rövid távú, három évre szóló (2005-2008) dokumentuma, a Nemzeti Akcióprogramban is, amelynek célja az ország versenyképességének javítása és a foglalkoztatás növelése, a társadalmi célok fokozott figyelembe vételével (Nemzeti Akcióprogram, 2005-2008).

Az állam által készített – kkv szektor versenyképességének bemutatására, elemzésére készített – SWOT elemzés a 2.sz. mellékletben (2.sz.Melléklet) található. Azért hangsúlyozom, hogy az állam által készített, mert egyrészt valóban az állam által (GKM) készült, másrészt azért emelem ki, mert mutatja azt, hogy az állam által készítették nagyon jó iránymutatást mutatnak, mutathatnak a vállalkozások számára. Azonban a negatívumai közé tartozik, hogy túlságosan általánosak és ezáltal egy-egy konkrét vállalkozás mindezeket csak a számukra érvényes és megfelelő adaptációval tudja érdemben felhasználni. Mindezek ellenére természetesen hasznos

iránymutatást tartalmaz. Ez a GKM-nek a kkv (2007-2013) fejlesztési stratégiájának egyik fontos része. Az elemzés „Erősségek” és „Gyengeségek” pontjai a fennálló helyzet és a kkv szektor belső adottságait mutatják be. A „Lehetőségek” és „Veszélyek” alatt a jövőben várható és a jelenlegi trendekből adódó lehetséges kimenetek kerültek összefoglalásra. Míg az erősségek és gyengeségek az egy adott szektor, jelen esetben a kkv szektor által befolyásolható tényezők köre, addig a lehetőségek és a veszélyek külső, a vállalkozások által nehezen vagy nem befolyásolható – legtöbb esetben a vállalkozások számára, általuk megváltoztathatatlan adottságként kezelendő – körülmények összességét jelentik. A SWOT elemzés alapján lehetőség van a kkv szektor fejlesztése, fejlesztés politikájának, ennek jövőképeinek és az ezzel összefüggő fejlesztési stratégiájának kialakítására. (GKM, 2007)

Érdeemes megvizsgálni az alapvető különbséget a kkv-k és a nagy cégek versenyképessége között. A vállalkozások versenyképességét befolyásoló tényezők közül az egyik legfontosabb, hogy miben is különbözik, és mitől jobb egy nagy cég a kkv-nál? (EC,2006)

Kézen fekvő, világos és látható: megfelelő nagyságú tőkeállomány, versenyképes szervezeti háttér és felépítés, HR, kapcsolatrendszer, kompetenciák, irányítás, kontrolling, marketing, az értékteremtő folyamatok ismerete és optimalizálása, stb. Ezek alapvetően szükségesek, hogy felvegyék a versenyt és eséllyel helytálljanak az eredményességet illetően, még hozzá fenntartható módon (Vancsik, 2012). Ezért van olyan nagy szükség az együttműködésre, mert ez alapozza meg, hogy a fentiek kialakítható és megvalósítható célokká váljanak. Az együttműködéssel sikeresebbek lehetünk. Szükséges és elengedhetetlen feltétel az együttműködés és ezeknek a különböző, az alábbiakban felvetett – fajtái, amelyek egymással karöltve, az együttműködés egyre mélyebb, szorosabb megjelenése, kialakulása következtében jelennek meg a kkv-knál (is). Elsőként a kooperáció, amely az együttműködés olyan első olyan formája, ahol érzik a felek, hogy szükséges kicserélni a tapasztalatokat, elképzeléseket és együtt oldanak meg feladatokat, együtt végeznek gazdasági tevékenységeket. Ezt követi a koordináció, azaz a tevékenységek, programok összehangolása. Végül az és az integráció, azaz egy közösen kialakított és minden benne résztvevő számára magasabb szintű és eredményesebb egészben, egységben való részvétel, tevékenykedés. Az együttműködésnek e formái – természetesen – jelentkezhetnek, alkalmazhatók és adaptálhatók szinte bármilyen profilú, gazdasági tevékenységet végző kkv cégekre, vállalkozásokra. (Vancsik, 2013).

A fentiekben említettek hiánya jelentős hátrányt okoz a vállalkozásoknak: természetes következménye lesz a piacból való egyre kisebb mértékű részesedés, hiszen a nagy cégeknek a fentiekben csak részben felsorolt, eleinte „csak”abszolút előnyök később egyre jobban, egyre nagyobb mértékben és biztosabban válnak meghatározóvá. Emellett a kkv-k relatív előnyei – ha egyáltalán voltak – fokozatosan eltűnnek. Azaz akinek eleinte nagyobb volt az előnye, azoknak mindez egyre nagyobb lesz ez a későbbiek során. Ennek az egyik oka éppen az, hogy a fentiek ismeretének hiányával működő kkv-k, vállalkozásoknak nemcsak a nagy cégekkel szembeni abszolút hátrányai nőnek, hanem a relatív előnyei – már ha egyáltalán voltak – egyre jobban csökkennek. Hiszen ha az abszolút és relatív előnyök elve szerint gondolkozunk, akkor láthatjuk, észrevehetjük, hogy nemcsak abszolút, de a relatív előnye sincs és nem is lesz, egészen pontosan egyre rosszabb pozíciója lesz ezek miatt a kkv szektornak. Az egyik legnagyobb hiba a

kkv-k működésének során, hogy túlnyomórészt azt sem tudják, hogy mit nem tudnak, pontosabban fogalmazva, hogy mit kellene tudniuk, hogy akár fenntartható módon versenyképesek legyenek. Ez a mondat egy kicsit nyakatekertnek tűnik, de ennek megoldása az egyik kulcsa a sikerességüknek. Ugyanis ha a vállalkozások ismernék, amit a többségük nem ismer már ebben az esetben is egészen másként értelmeznék a piacbeli pozíciójukat és a jövőbeli lehetőségeiket. Hiszen a közeli és távoli üzleti jövőjükre irányuló tervezésüknek alapvető feltétele éppen ezeknek az ismerete és a megfelelő adaptálása a vállalkozásukra vonatkozóan (Vancsik, 2010).

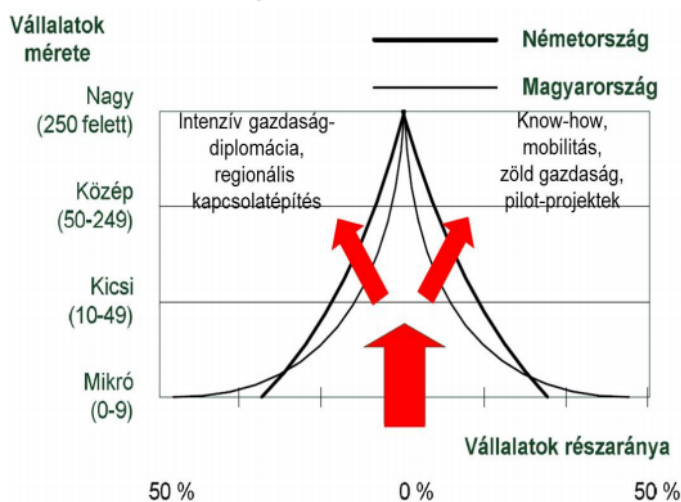
2.2.5. A kkv szektor versenyképességének fejlesztési koncepciói, stratégiái

Az egyik iránymutató fejlesztési stratégia lehet Nemzetgazdasági Minisztérium általi terv (NM, 1917), amely a következő lényeges dolgokat emeli ki a fejlődési, fejlesztési lehetőségek közül;

A kkv-k versenyképességének javításának fő területei: a növekedési potenciál javítása, a külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés megkönnyítése és a vállalati környezet fejlesztése. Mindezeknek külön-külön is megvan a maga stratégiája. A kkv stratégia új irányai között említésre méltóak: a termelékenység növelése, a munkaerőhiány problémájára való reflektálás, a célok összhangba hozása az iparfejlesztési stratégiával, az ipar 4.0 alkalmazások, a digitalizáció ösztönzése, a K+F+I fejlesztések cél- és eszközrendszerének összhangba hozása a kkv-k kihívásaival, az innovatív start-upok támogatása, a szabályozások, a bürokratikus terhek egyszerűsítése, könnyítése.

Fejlesztéspolitikai eszközök:

Vállalat összetétel javítása



A vállalati piramis törzsét vastagítva érhető el a javulás

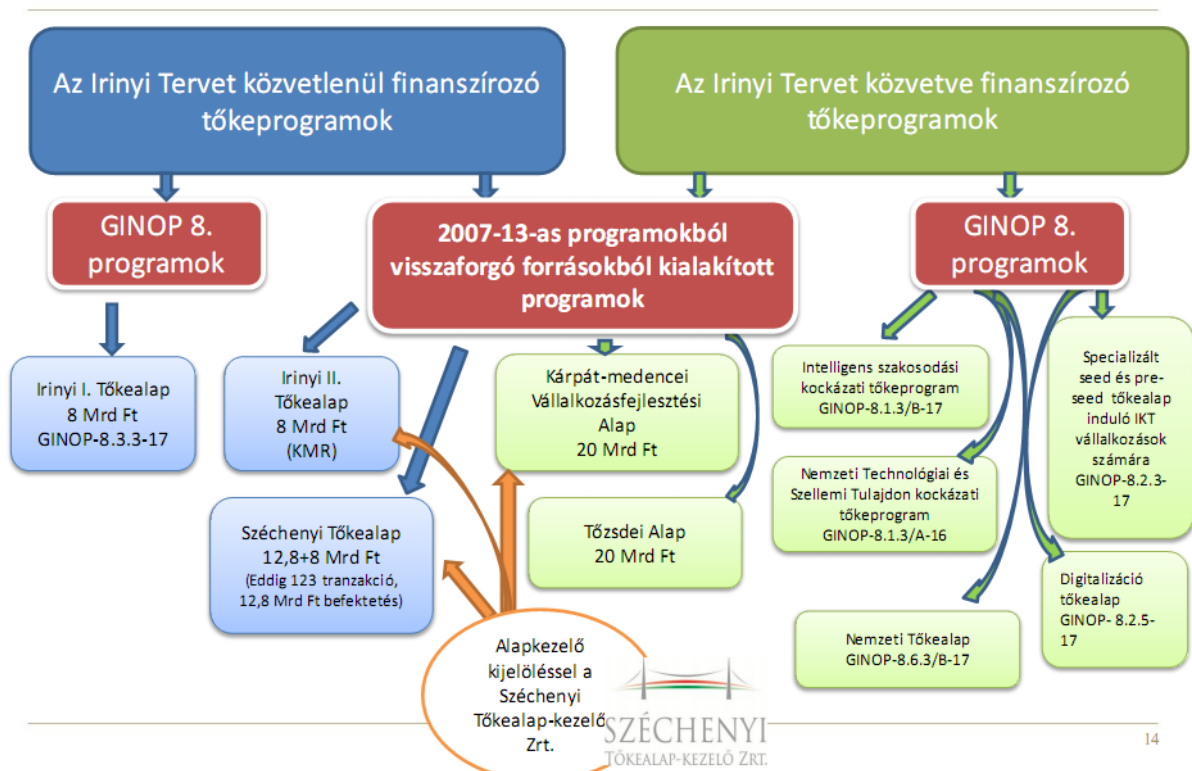
Életpálya szakasz	Beavatkozások	Beavatkozásra szánt források - nagyságrend
Induló	Inkubáció Mentorálás Akceleráció Magvető tőke	39 Mrd Ft+ piaci források
Növekvő	Hatékonyság Piacfejlesztés Technológia Kockázati tőke	760 Mrd Ft+ piaci források
Érett	Értékláncok Piaci források Tőzsdei kibocsátás	40 Mrd Ft+ Irinyi célelőirányzat+ piaci források
Megújuló	Mentorálás Újrakezdő tőke Áthidaló támogatások	3 Mrd Ft + piaci források
Hanyatló	Integráció Megújuló erőforrások	Piaci források

9. ábra: A kkv szektor fejlesztéspolitikai eszközei (Forrás: NM, 2017)

Szükséges tennivalók:

Paradigmaváltás, „upgrade” szükséges a vállalatoknál: Elsőként a vállalat eljuttatása az Ipar 3.0 szintre az IT-alapú vállalatirányítás, szükséges képzett IT munkaerő segítségével, majd a 3.0-ról a 4.0 szintre való upgrade. Ehhez szükséges a technológia megváltoztatása az ipar 4.0 műszaki tényezők fokozott felhalmozásával, a humán erőforrások megfelelő felkészítése, kiképzése az ipar 4.0-ra, a digitalizációra kész munkaerő biztosítása érdekében, valamint az ehhez szükséges tudásnak a többi tényezőhöz képest is gyorsított felhalmozása (egyetemen, vállalatoknál együttesen). Az ehhez szükséges eszközök közé tartozik – többek között – az ipar, a kutatás, az egyetem, a szakképzés, a tudásátadás és a mintagyárak is. E célok megvalósításához a rendelkezésre álló források között kiemelendő az ipar 4.0 fókuszú programokra, a beszállító fejlesztési eszközökre valamint a szakképzés Magyarországon néven fémjelzett vállalkozásfejlesztési programokra, lehetőségekre kidolgozott, ezekhez kapcsolódó, a kkv-k rendelkezésére álló és biztosított GINOP források. Külön említésre méltó a vállalkozói inkubációs szolgáltatások fejlesztésének támogatása, a kkv szektor hatékonyságának növelése a pénzügyi ismeretek és a vállalkozói mentorálás elérhetőségének biztosítása révén és az ipari inkubációs szolgáltató központok létrehozása az Irinyi Terv újraiparosítási céljainak megvalósításához kapcsolódóan. Ezen kívül a vállalkozások működése szempontból előnyös ajánlat az állam oldaláról a foglalkoztatási terhek csökkentése, valamint a fiatalok vállalkozóvá válását ösztönző KATA és a KIVA lehetőségeinek kihasználása az adózás területén.

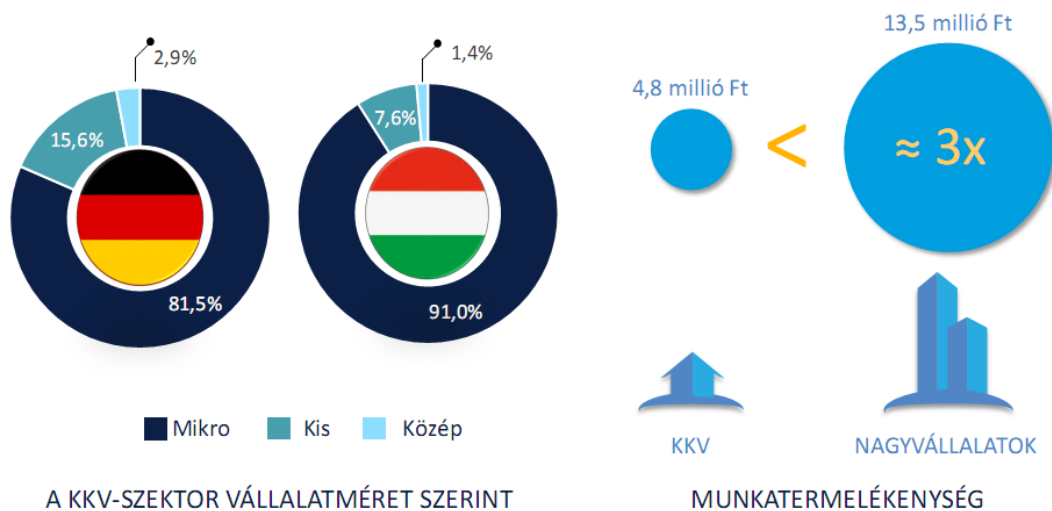
A kkv szektor fejlesztésének egyik fontos eleme az alábbiakban feltüntetett tőkeprogram:



10. ábra: A kkv szektor fejlesztéspolitikai eszközei (Forrás: NM, 2017)

A „180 lépés a magyar gazdaság fenntartható felzárkózásáért” című programban a Magyar Nemzeti Bank egy kkv-stratégiát is bemutat, amelynek célja a fenntartható felzárkózást erősítő javaslatok kidolgozása (MNB, 2018).

Az elaprózódott vállalati szerkezet mellett a hazai kkv-szektor termelékenysége alacsony. Ez látható az alábbi ábrán is:



11. ábra: A kkv szektor méret szerinti megosztása és termelékenysége (Forrás: MNB, 2018)

A termelékenység emelését célzó kkv-stratégia négy fő célkitűzése van. Az egyik a mérethatékonyságból fakadó potenciál nagyobb kihasználása: 5000 új kis- és 1000 új középvállalat létrehozása. A másik az innovatív hazai vállalkozói ökoszisztéma kialakítása: a GEI (Global Entrepreneurship Index) rangsorban top 30-ba, a GCI (Global Competitiveness Index) üzleti kifinomultság rangsorban top 50-be kerülés. A harmadik a nagyvállalatok és a kkv-k közötti bérkülönbség mérséklése: a bér dualitás 40 százalék alá csökkentése. A negyedik a szakmai képzésben résztvevők arányának emelése 30 százalékra.

A javasolt lépések

A mérethatékonyságból adódó potenciálok jobb kihasználása, az innovatív hazai vállalkozói ökoszisztéma kialakítása, a nagyvállalatok és a kkv-k közötti bérkülönbség mérséklése, a szakmai képzésben résztvevők arányának 30 százalékra emelése, a kkv-szektor méretgazdaságosságának javítása, a fiatal vállalkozások támogatása.

A gazdaság értékteremtő képessége alacsony: A hazai vállalatok hozzájárulása alacsony a fő termelő és szolgáltató ágazatok mindegyikében. Az elmúlt években az FDI elsősorban alacsony értékteremtő képességű ágazatokba áramlott.

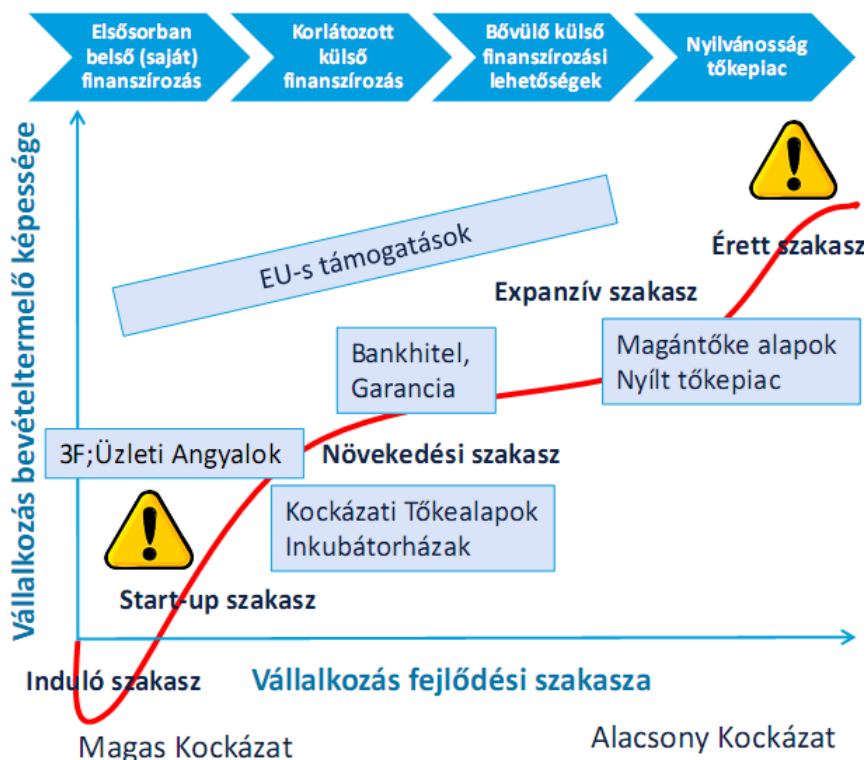
A hazai kkv-k technológiai felkészültsége javítandó: A magas hozzáadott értékű termelés alapja a fejlett infrastruktúra és a modern technológiai vívmányok alkalmazása. A hazai kkv-k csak szűk köre alkalmaz fejlett eljárásokat a termelési és szolgáltatási tevékenysége során.

A fontosabb célok: innovatív gazdaság kialakítása a k+f kiadások és a szabadalmi aktivitás növelése, és a k+f foglalkoztatotti létszám növelése, valamint a fejlett technológiai megoldások szélesebb elterjesztése révén. A magyar energiafelhasználás hatékonysága növelhető, például a magasabb energiahatékonyság alkalmazásával, ezért javasolt az 1000 euróra jutó energiafelhasználás 150 kg alá csökkentése 2030-ig.

Az optimális fenntartható működés érdekében a vállalatok életciklusához igazodó forrás-ellátottság szükséges. Korai szakaszban szűkös az elérhető források köre, ezért ennek elérhetősége mindenképpen fontos lenne. A nagy gazdasági eredményeket rövid idő alatt remélő, technológiailag igen magas szinten működni szándékozó és export képes start-up vállalatok fejlesztése indokolt.

Fontos lenne a bankrendszer versenyképességének és a garanciarendszer hatékonyságának javítása valamint a tőkepiac fejlesztése. Mindezek minél több lehetőséget kellene, hogy nyújtsanak a kkv-k számára a fenntartható eredményességük, versenyképességük érdekében.

A vállalatok életciklusához igazodó forrás-ellátottság szükségességét mutatja az alábbi ábra:



12. ábra: A vállalatok életciklusához igazodó javasolt forrás-ellátottság (Forrás: MNB, 2018)

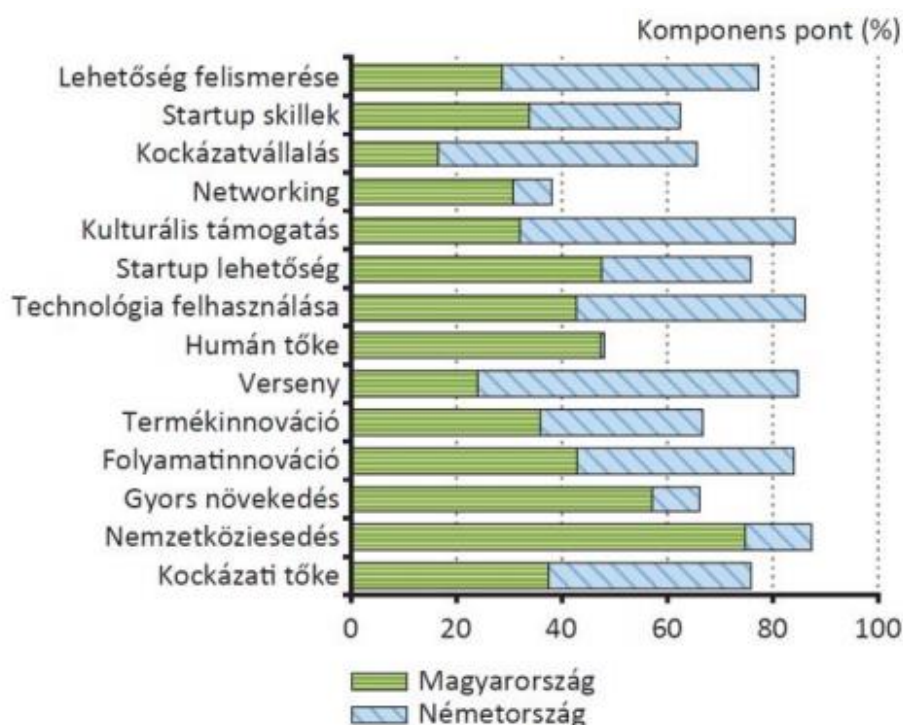
A Magyar Nemzeti Bank Versenyképességi programjának 330 pontjából, a kkv szektor versenyképességének növelésére irányulóak közül a legfontosabbak a következők (MNB, 2019):

Fő cél: Évi 7 százalékos termelékenységnövekedés a kkv szektorban. A kis- és középvállalati szegmens foglalkoztatási és a hozzáadott értékbeli súlya miatt a vállalkozások fejlesztésének legfontosabb célcsoportja. A kkv-szektor a vállalati foglalkoztatás 71 százalékát, a hozzáadott érték 47 százalékát és az export 20 százalékát adja. A kkv-szektor emellett döntő többségben hazai tulajdonban áll, és jobban beágyazott a magyar gazdaságba, mint a sokszor szigetszerűen működő külföldi tulajdonú nagyvállalatok. A kkv-szegmens gazdasági jelentősége miatt a magyar célzott gazdaságfejlesztési programok középpontjában áll. 2014 és 2015 átlagában sikerült 7 százalék feletti termelékenységnövekedést elérnie a szegmensnek. Előretekintve ennek a ter-

melékenységnövekedésnek fenntartása szükséges a tartós gazdaságnövekedéshez, amihez érdeemben hozzá tudnak járulni az uniós vagy egyéb forrásból finanszírozott fejlesztési programok. A célok közül néhány fontosat kiemelnék az alábbiakban:

- A kis és középvállalatok termelékenységének növelése a beruházások révén.
- A kis és középvállalati szegmens termelékenységének javítása a mérhető hatékonyság növelésével. A hazai kkv szektor szerkezete rendkívül elaprózódott, a mikro-vállalatok aránya lényegesen meghaladja a fejlett gazdaságokban megfigyelhető súlyt.
- A kis- és középvállalkozások versenyképességének javítása célzott intézkedések és hálózatosodás révén. Egyes támogatások csak egy-egy vállalat falain belül hasznosulnak, nincsenek tovagyűrűző hatás. Szerinte a világon, a vállalatok (és kutatóintézetek) közötti együttműködések finanszírozása egyre gyakoribb az ún. klasztereken keresztül, melyre számos jó nemzetközi példát találunk (pl. Canada Innovation Superclusters Initiative, Growth Centres Australia, USA Regional Innovation Clusters).
- Inspiráló vállalkozói környezet kialakítása szükséges. A vállalatok ötöde folytat innovációs tevékenységeket (21 százalék) más részük innoválna, de valamiért nem tud (8 százalék), és a többségük sajnos nem is lát okot az innovációra (71 százalék).

Magyarország vállalkozói attitűdjének dimenziói tekinthető meg a következő táblázatban:



13. ábra: Magyarország vállalkozói attitűdjének dimenziói, 2018, (Forrás, MNB, 2019)

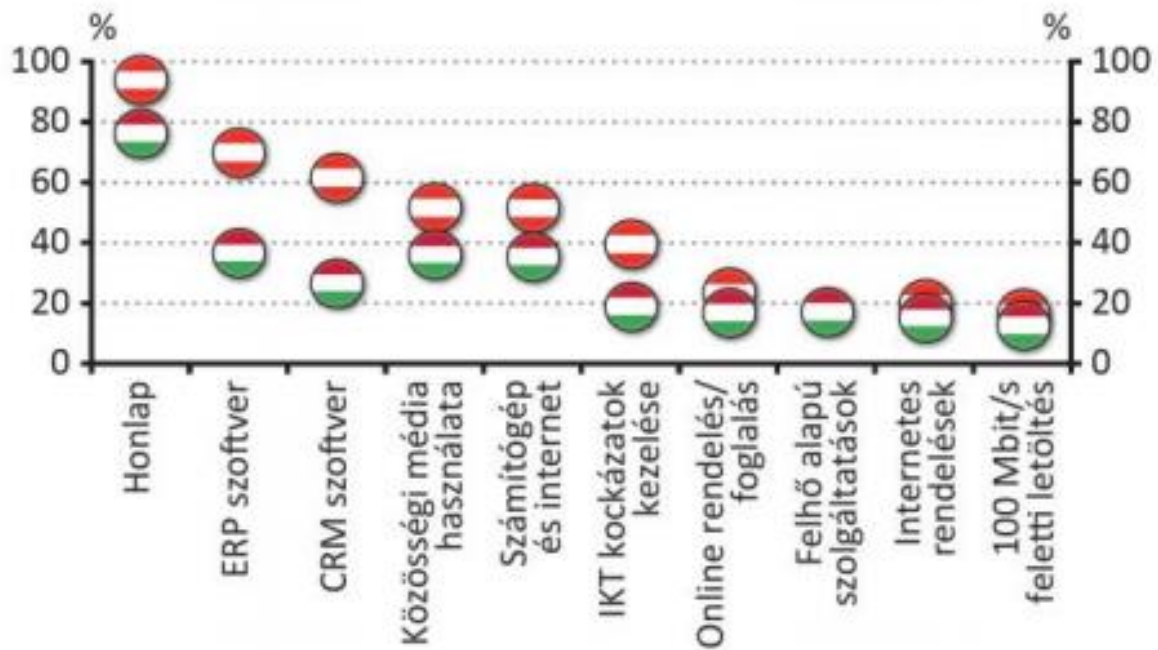
- Képzett humán tőke a kisvállalatokban

A kis és középvállalkozások számára a bérkiadások nagyobb terhet jelentenek, mint a nagyvállalatoknak. A kkv szegmens csak úgy tud versenyképessé válni, ha fogékonyabbá válik a tudásra.

- A modern korban versenyképes kkv szektor támogatása:

A globális trendek egyértelműen abba az irányba mutatnak, hogy a digitalizációt nem fogják tudni megkerülni a vállalkozások. Ennek ellenére a hazai kkv-k jellemzően keveset fektetnek be a digitális technológiákba.

Az alábbi táblázatban a fejlett technológiát használó középvállalatok aránya látható (2015):



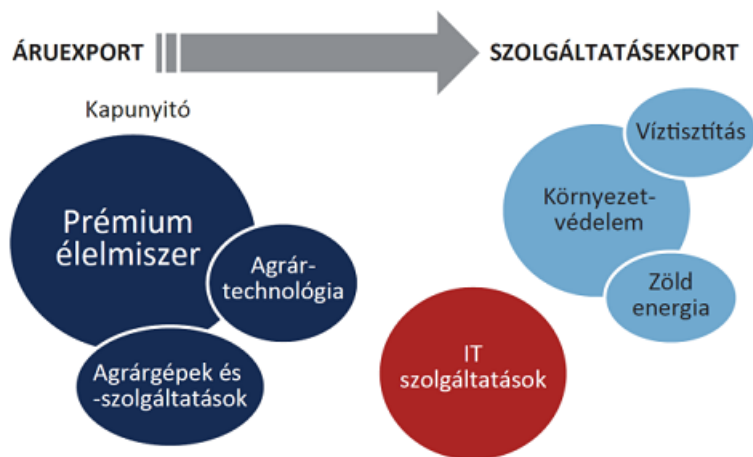
14. ábra: A fejlett technológiát használó középvállalatok aránya (Forrás, MNB, 2019)

A technológiák adaptációján kívül szükséges a technológiák előállítására is megfelelő választ adnia a szakpolitikának.

- A magyar kis- és középvállalkozások külgazdasági aktivitásának növelése

A kkv-k számára fontos kitörési pontot jelent a külpiacra lépés és a nemzetközi termelési láncokba való bekapcsolódás.

A magyar export célrendszere tekinthető meg az alábbi ábrán:

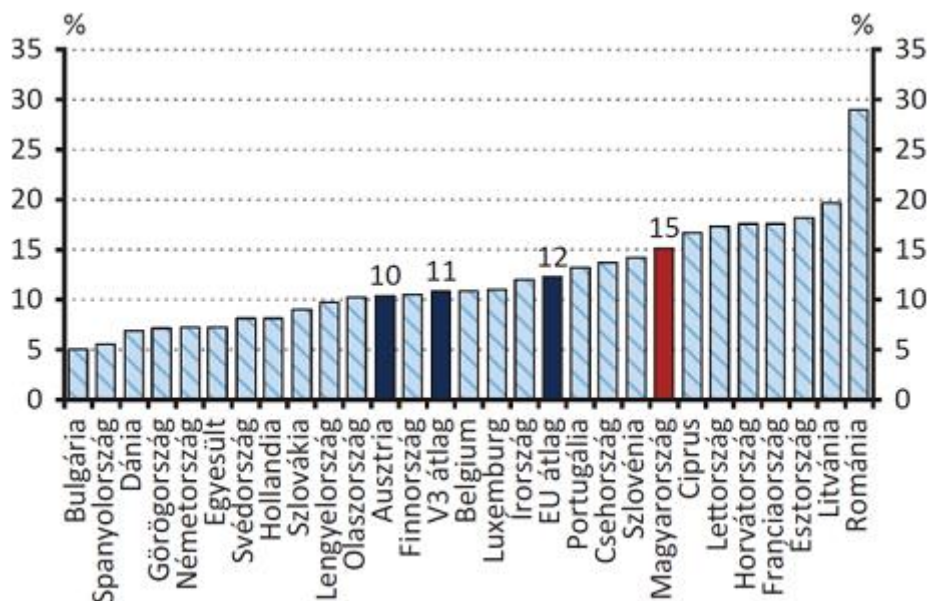


15. ábra: A magyar export célrendszere (Forrás, MNB, 2019)

A közeljövőben fontos lenne, hogy egyre több kkv exportáljon magasabb technológiai intenzitású terméket, vagy tudásintenzív szolgáltatást.

- Vállalkozói hajlandóság erősítése

A magyar lakosságban alapvetően megvan a szándék új vállalkozások alapítására. Az OECD országok között hazánkban jött létre a legtöbb új vállalkozás a meglévő vállalkozások arányában. Az új vállalkozások megjelenésével éves szinten 100–120 ezer új állás jött létre hazánkban (OECD, 2017). Az új vállalkozásoknak azonban jelentős része egyéni vagy mikro-vállalkozás. Az alábbi ábrán láthatóak a Magyarországon létrejövő új vállalkozások, a meglévő vállalkozások arányában:



16. ábra: A Magyarországon létrejövő új vállalkozások, a meglévő vállalkozások arányában:

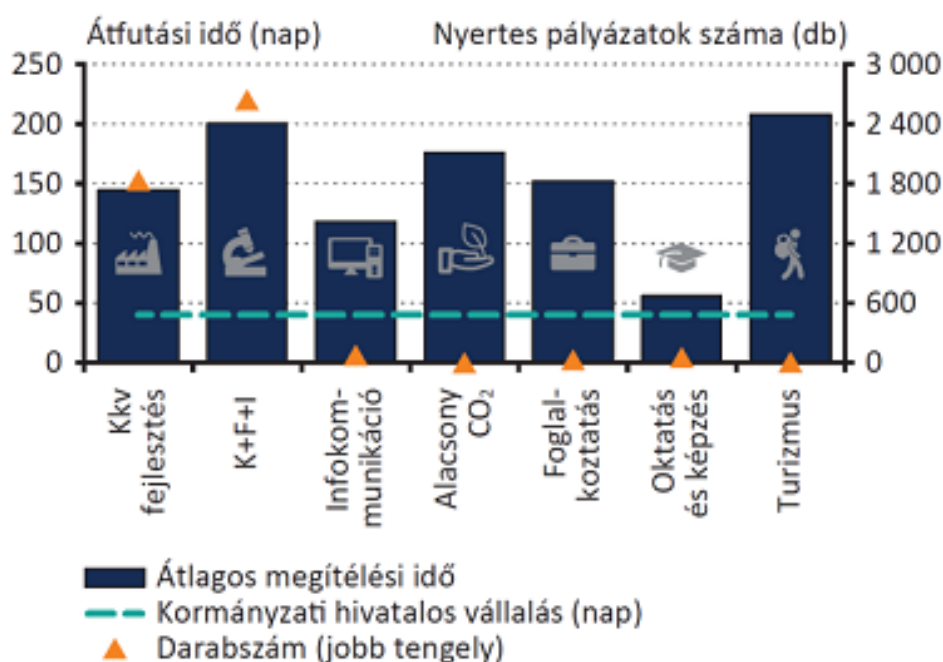
(Forrás, MNB, 2019)

A vállalkozások alapítása mellett a megszűnésükben is élen jár hazánk az OECD országok között. Magyarországon azonban az optimálisnál magasabb a megszűnő vállalkozások aránya: 2014-ben a meglévő vállalkozások 27 százaléka szűnt meg az OECD adatai szerint, amely 350 ezer állás megszűnésével járt együtt (OECD, 2017).

- A kutatási ráfordítások növelése

A kutatás-fejlesztés egyértelműen az egyik legfontosabb meghatározója egy ország megújulási képességének. Emellett a kutatás-fejlesztési ráfordítások meghatározó eleme a szabadalmi szabályozási környezet. A jogi védelem hatékonysága mellett a szabadalmi díjak is érdemben befolyásolják a bejegyzési hajlandóságot.

A versenyképesség szempontjából szükséges a pályázatok átfutási idejének minimalizálása. Az alábbi ábrán a pályázati átfutási ideje látható a GINOP pályázatainál prioritás szerint (2018):



17. ábra: Ábra: Pályázati átfutási idők a GINOP pályázatainál prioritás szerint (2018), Megjegyzés: Átlagosan eltelt napok száma a támogatási döntés dátuma és a leadási határidő között (a negatív értékek nem kerültek számbavételre). (Forrás, MNB, 2019)

Többek között a kkv-k számára is fontos, konkrét állami intézkedéseket és forrásokat tartalmaz a Magyarország Kormánya által a Miniszterelnökségi Hivatal által elkészített Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program és az éves fejlesztési kerete. Ebből (MK, 1918) említenék néhány – a kkv versenyképessége szempontjából – lényeges elemet az alábbiakban;

Kkv-k támogatások a következő tevékenységekre:

Mikro-, kis- és középvállalkozások termelési kapacitásainak bővítése, a kapacitásbővítő beruházásainak, a kapacitásbővítő beruházásainak támogatása kombinált hiteltermék keretében, az

ipari parkok fejlesztése, a logisztikai szolgáltató központok fejlesztéseinek támogatása, az élelmiszeripari komplex beruházások támogatása kombinált hiteltermékkel, a gyors növekedésű (gazella) vállalkozások komplex fejlesztéseinek támogatása, a kis- és középvállalkozások ipari digitalizációhoz (IPAR 4.0) kapcsolódó fejlesztéseinek támogatása.

Ezen kívül konkrét pénzforrásokat biztosít az állam a mikro-, kis- és középvállalkozások piaci megjelenésének támogatása, a piacra jutás támogatása a mikro-, kis- és középvállalkozások körében, a professzionális klaszterszervezetek minőségi szolgáltatás-nyújtásának támogatása, a beszállítói integrátorok és beszállító mikro-, kis- és középvállalkozások támogatása, a turisztikai fejlesztési térségek pozicionálása, a nemzeti turisztikai marketing és keresletösztönző program, a logisztikai szolgáltatás igénybevételének támogatása keretében.

A kkv-k versenyképességének növelése érdekében továbbá forrást biztosít az állam a kkv-k adaptív technológiai innovációjának fejlesztése, az infokommunikációs ágazatban működő mikro- kis- és középvállalkozások által előállított termékek és szolgáltatások piacosításának, nemzetközi piacokra való belépésének támogatása, az infokommunikációs motivációs, szemléletformáló és kompetenciafejlesztő program elsajátítása érdekében.

Az állam külön figyelmet fordít és forrást biztosít a versenyképességének növelése érdekében hitel formájában, a kapacitásbővítő beruházásainak támogatása kombinált hiteltermék keretében, a kkv szektor hatékonyságának növelése pénzügyi ismeretek és vállalkozói mentorálás elérhetőségének biztosítása révén, a termelő kkv-k digitális és automatizációs fejlesztéseinek élénkítése érdekében. Ezen kívül támogatást biztosít a kiemelt növekedési és innovációs potenciállal bíró feldolgozóipari kkv-k azonosítása, felmérése, motiválása, támogatása nemzetközi versenyképességük és hálózatosodásuk elősegítése céljából, a kkv szektor hatékonyságának növelése elsősorban tőzsdei bevezetést szolgáló intézkedések biztosítása, valamint a munkahelyi képzések támogatása mikro-, kis-, közép- és nagyvállalatok munkavállalói számára indított képzések szakmai támogató programja révén.

2.3. Klaszteresedés

2.3.1. A régiók szerveződésének aspektusai – Út a telephelyelméletektől a klaszterekig

A hazai, regionalitással, együttműködéssel, és a kettőt összekapcsolva a regionális együttműködés – például a klaszteresedés, a klaszterek adta – lehetőségeivel foglalkozó elméletek, kutatások, tanulmányok, modellek az ezredforduló utáni, kb. 2010 között időszakig tartó felfutása után – véleményem szerint – már kezdett átalakulni. Természetesen a nemzetközi kutatási eredmények, modellek, ezek értelmezései és általánosabb jellemzései ezután is nagyon fontosak maradtak, de a részletességük – véleményem szerint nagyon helyesen – már nem olyan nagymértékben volt tapasztalható.

Az általánosabb – részben a nemzetközi kutatásokat is sok szempontból alapul vevő – kutatások, írások, a megváltozott társadalmi, gazdasági körülmények, környezet hatására sokkal inkább gyakorlat centrikusabbak lettek, egyre jobban koncentrálnak – az általuk kutatott hazai régióra és/vagy együttműködési egységekre, például a klaszterekre és egyre mélyebben kutakodva – a regionalitás, és az itt is megvalósítható együttműködés lehetőségeinek kiaknázásában.

Kellő számú tanulmány, publikáció, statisztikai elemzés, és felállított modellek elolvasása után érezhető, érzékelhető, hogy a szerzők sokkal inkább gyakorlatiasabb szemléletűek lesznek és sokkal valóságosabb, a gyakorlati élethez, a régiókban tevékenykedő vállalkozások számára megvalósíthatóbb és azok valós tevékenységeiből merített, és azokra vonatkoztatható sokkal inkább gyakorlatban is véghez vihetőbb elméletek, szemléletek, tervek, javaslatok jelennek meg általuk. Ez szerintem egy nagyon fontos momentum, mert jól mutatja, hogy a tudós társadalom megfelelő időben és módon igyekszik segíteni a maga lehetőségeivel, a vállalkozások fenntartható sikerességének elérését.

A hazai regionalitás, regionális gazdálkodás kialakulása, az együttműködés, így a klaszterek létrejötte és működése nemcsak az adott régióban tevékenykedőket sarkallja arra, hogy ezt a kialakult, területhez köthető gazdasági adottságot figyelembe véve és a számára leghasznosabban fel is használja a teret, és az ezzel kapcsolatos kutatásokat, mint lehetőséget, működése során. Ugyanis ezzel párhuzamosan az ezzel foglalkozó kutatókat, közgazdászokat is arra ösztönzi, hogy olyan gazdasági elemzéseket, publikációkat, kutatásokat, vizsgálatokat végezzenek, és olyan elméleteket, modelleket alkossanak, amelyek a regionalitást, az ebben való együttműködési formák – így többek között a klaszteresedés – adta lehetőségeket mutassák be. Mindezeket lehetőség szerint olyan formában és adaptációban, amelyeknek középpontjában a régió, az együttműködés áll és a főszereplői a benne tevékenykedő vállalkozások, illetve az azok fenntartható sikerességét felvázoló utak. Összefoglalóan az jelenthető ki, hogy az idő teltével az elmélet és a gyakorlat egyre közelebb kerül egymáshoz a hazai tudományos kutatások tekintetében is. Mindezeknek a kézzel fogható bizonyítéka fellelhető számos hazai tudós, kutatónak az alábbiakban bemutatott munkáiban, akiknek a könyveiben, publikációiban, tanulmányaiban, elemzéseiben a fentiekben megfogalmazott elvek dominálnak.

A vállalkozások globális stratégiái mellett, vagy éppen velük párhuzamosan kialakuló lokális, regionális gondolkodásmódjuk főként egy folyamat eredményeképpen jött létre. A regionális versenyképességhez vezető útnak az alapvető okai nem, vagy nem csak és nem okvetlen, nem feltétlen gazdasági, hanem társadalmi motivációk eredményeképpen is létrejöttek. A kisebb területi egységek létrejöttének szükségessége – véleményem szerint – a gazdasági szempontokat megelőző, a társadalmi érdekek figyelembevételével, a társadalom, az állam általi preferálás következménye. Ennek bizonyítéka, hogy a társadalmi igény és szükségesség következtében – még a gazdasági globalizáció egyik következményeként, annak ellensúlyozásaként létrejövő, sok vállalkozás számára a gazdasági versenyképességet is jelentő gazdasági regionalitást megelőzően – a társadalmi, az állami intézmények által létrehozott közigazgatási régiók hamarabb kialakultak. Ezek kialakulása után – mivel így kialakult egy területi struktúra – sok szempontból érthetőbbnek és logikusabbnak is tűnt, hogy a gazdasági verseny egyik területi egysége a régióban való gondolkodás legyen. Azonban az intézmények által kialakított régiók nem feltétlen kell, hogy megegyezzenek a gazdasági szereplők által optimálisnak vélt – éppen a saját hasznuk maximalizálásának okaként, az általuk kialakítandó – területi egységgel.

A témával kapcsolatos kutatásom során igyekeztem megérteni, hogy a térbeliséget milyen tudományok alakították ki, milyen szempontokból, érdekekből vezérelve, hogyan, mi alapján és főként, hogy miért azokat a térbeli egységeket hozták létre. Ennek tanulmányozása során érdemes elgondolkozni azon, hogy ezeket az időben korábbi, máskori, de mindenképpen más tudományos területen végzett és kialakított térbeli kutatások illetve területi egységek hogyan, mennyiben, milyen mértékben befolyásolták, adtak iránymutatást vagy éppen segítették a közgazdaságtan területén végzett ilyen irányú kutatásokat, valamint az általuk kialakítandó és kialakított térbeli szerveződések létrejöttét. Természetesen lehet, hogy a más tudományos területen végzett ilyen irányú térbeli szerveződések, térfelosztások teljesen függetlenül más időben vagy akár párhuzamosan egy időben folyhattak, de azért ennek a gyakorlati valószínűsége – véleményem szerint – nagyon kicsi.

Ennek megfelelően igyekeztem a regionalitással, térbeli szerveződéssel, együttműködéssel, együttműködési egységgel, klaszterekkel, klasztereződéssel kapcsolatos kutatásokat a szerzők kutatási területük, céljaik, elméleteik, elképzelésük alapján csoportosítani. A regionális térben zajló verseny, így a klaszterben való gazdálkodás kialakulásáig hosszú utat tett meg az ebben való fejlődés. Különösen akkor, ha figyelembe vesszük, hogy ennek a versenynek, ennek a térnek, területnek a kialakulása egészen az 1800-as évek elejéig is akár közvetlenül és szakmai logikára fűzve könnyen visszavezethető. Ennek bizonyítására csak néhány fontos példát említek, röviden az alábbiakban. A telephelyelmélet a gazdaság egységeinek térbeli elhelyezkedésével és működésével, mint általános gazdasági törvényszerűséggel foglalkozik. A megnevezés magyar nyelven pontatlan (angolul: locationtheory), mivel nemcsak a telephely, azaz az üzem, a vállalat elkülönült működési helyének kiválasztását jelenti, hanem vizsgálja a gazdaság bármelyik mikroszervezete gazdasági tevékenységének minden olyan mozzanatát, amelyikben térbeli sajátosságok figyelhetők meg.

A német és amerikai közgazdaságtan térgazdaságtani és területgazdasági iskolái a természeti tér mellett a gazdasági tért is megkülönböztették. A különböző telephely elméletek figyelembe vételével a gazdasági tér, illetve a gazdasági térrendszer az, amelyből az egyértelmű gazdasági

térrendszer hierarchia felépíthető. A közgazdaságtan a gazdasági rendszereket, a gazdaságföldrajz a különböző kiterjedésű gazdasági térrendszereket tanulmányozza. A gazdaságföldrajzot az elmélet, a tapasztalat és a politika rész tudományai alkotják, amelyek egymással szoros kölcsönhatásban vannak. Az említett térrel kapcsolatos gondolkodásmód vezérelte a klasszikusnak nevezhető, térrel, területi szerveződéssel foglalkozó kutatásokat, elméleteket, illetve a méltán ismert és elismert szerzőiket. Többek között: Thünen, L.H. (1921), aki a XIX. sz. első harmadában a mezőgazdasági termelés térbeli elhelyezkedésével kapcsolatban a szállítási költségeket vette alapul, Weber, A. (1909) a XX. sz. első évtizedeiben elterjedő ipari telephely elméleteket kutatók egyikeként a főbb termelési költségek minimalizálásával foglalkozott, Lösch, R. (1940) az 1. és 2. világháború között monopolisztikus verseny piaci törvényszerűségeinek feltárása közepette, a bevételek maximalizálásának lehetőségeit kutatta. Nagy jelentőségű ezen kívül még Perroux, F. (1955) nemzeti függetlenséggel és kölcsönös gazdasági függőséggel kapcsolatos műve, valamint Schätzl, L. (1981/1992) gazdaságföldrajzzal kapcsolatos elképzelései. Isard, W. (1962), Isard, W. - Reiner, T.A. (1966) kutatásai, akik az 50-es évek és 70-es évek között a térbeliségre ható valamennyi tényezővel megpróbálták számolni, Stöhr Walter B. (1987) elméletei pedig a napjainkban körvonalazódó komplex, egymástól kölcsönösen függő telepítési döntésekkel foglalkozott. Tudományos munkásságuk, sokat segített, sok tekintetben megalapozta és kellő iránymutatást mutatott a térbeli, regionális, lokális versenyképességre specializálódott tudósok számára.

Az alábbiakban az ezredforduló utáni, de főként a második évtizedben megjelent hazai tudományos kutatásokból említek néhány olyat, amelyek a regionális, ezen belül – többek között – a klaszterben való gazdálkodást, illetve az ezzel kapcsolatos kutatásokat preferálták. Olyan kutatásokat is bemutatok, amelyekben nem a közgazdaságtan és az ezzel kapcsolatos gazdasági jelentőség vezérelt, hanem egy teljesen másfajta cél miatt foglalkozott és alkotott a térben egymással összefüggő területi egységeket. Azonban ezek megemlítése – véleményem szerint azért fontos, mert e kutatások eredményéből, tanulmányozásából merítettek, meríthettek a későbbiekben a közgazdasági céllal kutatók is. Nem tudni – azonban szerintem jelentős – milyen mértékben inspirálja a regionális versenyképességgel foglalkozó tudósokat más tudományban már megalkotott, térbeli elrendeződéssel, térkialakításokkal kapcsolatos elméletek.

A térrel, térhasználattal foglalkozó tanulmány politikai antropológus szerzője – A. Gergely A. (2015) – elméleti kutatásnak veti alá a hazai térbeli identitások elméleti fogalmait, szimbolizációs és narratív viszonyrendszerét. Véleménye szerint a hatalom (hatalmi rendszer) megannyi térbeli megjelenítődése, az állam mindenhatóságának új nemzeti víziója. Az alsó középszintű térfelosztás elméleti és gyakorlati lehetőségeit kutató Barancsik Á. – Gyapay B. – Szalkai G. (2013) a vonzáskörzet vizsgálataik során olyan elméleti és gyakorlati területlehatárolások számítógépes implementációit alakították ki, amelyek különböző szempontból optimalizálják a települések központhoz rendelését. Berki M. (2015) a térbeliség trialektikájával foglalkozik. Véleménye szerint a tér, térbeliség témaköre a földrajzi vizsgálatok egyik időről időre visszatérő motívuma. A térbeliség három szemléleti módját különbözteti meg. E sajátos nézőpontok a következők: a tér, ahogyan azt érzékeljük, a tér, ahogyan arról gondolkodunk, illetve a tér, ahogyan azt megéljük, használjuk. Besze T. (2009) a területi versenyképesség

értelmezési lehetőségeivel kapcsolatban kifejti, hogy a policentrikus városhálózat kialakításának tanulmányozása során olyan kiterjedésben és lakosságában is nagyobb településekkel érdemes foglalkozni, amelyek szerepe már újszerű megközelítésben értelmezhető: már nem egyszerűen városok, hanem városrégiók gazdaságfejlesztési és versenyképességi fontosságára helyezve a hangsúlyt.

Bodnár G. (2013) a munkájában az endogén regionális fejlődés tényezőit vizsgálja, illetve az endogén fejlődés egy speciális esetének, a területi tőkének alaptényezőire külön is kitér. Dusek T. (2013) könyvében bemutatásra kerül – többek között – az általános közgazdaságtan és a területi gazdaságtan közötti viszony és a területi kutatások iskolái, a területi gazdasági kutatások elmélettörténeti kérdései, az explicit területi kutatások története valamint a gazdasági elemzések térszemlélete: a területi mobilitás kezelése. Dusek T. – Kotosz B. (2016) területi statisztikával foglalkozó művében a regionális tudomány sajátos területi elemzési módszereinek kidolgozásával és használatával ismerkedhetünk meg az empirikus elemzésekben. Faragó L. (2012) térértelmezéseiben arra helyezi a hangsúlyt, hogy mi, emberek hozzuk létre és alakítjuk a teret, így fontos, hogy azt tudatosan tegyünk. Mivel a tér nem fizikai valóság, így különbözőképpen értelmezzük. A szerző négy fejezetben tárgyalja a legmeghatározóbb térfelfogásokat. Mindegyik értelmezésnél utal azok gyakorlati konzekvenciáira.

Horváth S. N. (2013) a magyarországi város-régiók versenyképességének mérésével foglalkozik nemzetközi kísérletek alapján. Juhász I. – Lengyel B: (2016) a klaszterek formálásának egyik döntő tényezőjét, egy helyi tudáshálózatot elemzi. Kocsis, A., (2010) a multinacionális vállalatok szerepét vizsgálja a hazai klaszterekben. Kollár, F., (2012) az erdélyi klaszterek működési területeivel, jellemzőivel, fejlesztési stratégiáival, a bennük levő szervezetek együttműködésével, finanszírozásával, előnyeivel, hátrányaival foglalkozik. Lux G. (2012) tanulmányában rövid áttekintést kaphatunk a Közép-Európában végbement dez-indusztrializációs folyamatokról és ennek térbeli különbségeiről. Véleménye szerint okvetlen szükség van mind a meglévő ipar továbbfejlesztésére, mind az aluliparosodott vagy korábbi iparukat elvesztett térségek újraiparosítására (reindusztrializációjára). Nagy A. (2012): értekezésében a fejlettség, illetve az elmaradottság mérésével ismerkedhetünk meg a magyar területfejlesztési politikában.

Nemes Nagy J. (2012) szerint a területpolitikában a mezoterek irányítási szerepe kapcsán két alapkérdés emelhető ki. Az egyik – a mezotereket érintő, mintegy „külső” viszonyrendszerként – az általános és a speciális (területi) jogi, gazdasági szabályozás hatáserősségének viszonya. A második – a mezoterek, régiók mintegy „belső” problémakörként részben már érintett – kérdéskör az, hogy ezek mennyiben, milyen tartalommal jelenítenek meg valóságos, önálló térbeli entitásokat, ha megjelenítenek egyáltalán, s nem az országos szint pusztá dekoncentrációjai, dezaggregációjai valójában. Az NGM (2015) vizsgálata a Közép-magyarországi régió esetleges kettéválasztásának lehetőségéről szól. Péntes J. (2015) a kedvezményezett térségek lehatárolásának aktuális kérdéseivel foglalkozik. Szabó P. (2015) kötetének központi témája a területi kutatások és a területi politika két kulcsfogalma a régió és a térszerkezet. Egyrészt elméleti oldalról, másrészt európai, illetve hazai gyakorlati példákon keresztül mutatja be, mit is jelent napjainkban a régió, mint terület egység és a térszerkezet, mint a földrajzi tér leírásának egyik eszköze. Szilágyi D. – Gerse J. (2015) tanulmányának elsődleges célja, hogy bemutassa a különböző településhierarchia-szintek társadalmi-gazdasági jellemzőit.

Zsom B. (2015) meglátása szerint a jóllét (well-being) kutatások az utóbbi években egyre nagyobb teret hódítanak mind a hazai, mind a nemzetközi szakirodalomban. Tanulmányának célkitűzése, hogy a jóllét dimenzióit területi szinten vizsgálja, aminek érdekessége, hogy a hazai területi kutatásokban a szubjektív mutatók mérése és azon belül a jóllét témaköre napjainkban kezd beszivárogni. Szabó P. (2013) a területi kohézió erősítését emeli ki a szakpolitikai dokumentumok és az elméleti irodalom tükrében.

Tóth B. I. (2010) Az immateriális és területi tőke összefüggéseivel foglalkozik. A gazdasági tevékenység számára meghatározóak a termelési tényezők, különösképpen a tőketényezők. Új tőkefajták megalkotásával több tudományterület is aktívan foglalkozik az 1980-as évektől, s az egyre szélesedő palettán nagyarányban figyelhető meg az immateriális tőketípusok térnyerése. Ezzel a témával kapcsolatos tanulmánya Tóth B. I. (2011) egy gyakorlatias, a magyar közép- városok teljesítményét a területi tőke tükrében vizsgálja. Tóth B. I. (2012) regionalitással kapcsolatos tanulmánya megvizsgálja a regionális rugalmasság értelmezését és a kifejezéssel kapcsolatos álláspontokat, részletesen tárgyalom a rugalmasság és adaptációs képesség viszonyát is. Az elemzés keretében értékeli, miként alakult a társas vállalkozások jövedelmezőségének rugalmassága megyei szinten. Tóth B. I. (2013) doktori értekezésében pedig részletesen is tárgyalja a területi tőke szerepét a regionális- és városfejlődésben. Véleménye szerint a területi tőke logikája a területi tervezés, a területpolitikai magatartás és a területi fejlesztési módszertanok kialakításakor is többletértékkel szolgálhat. Fontos, hogy különféle megközelítések szerepéhez jussanak a területi fejlődés és fejlettség alaposabb magyarázata során. A nézőpontok sokaságából a területi tőkét, mint a területi fejlődés egyik új irányzatát érdemes kiemelni.

Bodor Á. – Grünhut Z. (2014) pedig éppen a dilemmáit emeli ki a területi tőke modelljének alkalmazhatóságával kapcsolatosan. Imreh-Tóth M. (2015): az egyetemi vállalkozásoktatás lehetséges szerepét taglalja a vállalkozóvá válás elősegítésével kapcsolatban. Ennek kapcsán arról vizsgálódik, hogyan változik az egyetem szerepe, mennyire taníthatóak a vállalkozói készségek, az oktatással mennyire segíthető elő a vállalkozóvá válás, az egyetemi vállalkozásoktatás milyen módszerekkel érhet el valós és hatékony eredményeket, milyen vállalkozásoktatási modelleket találhatunk, milyen modellek alapján lehet eredményes vállalkozásoktatási tevékenységet folytatni. Dinya L. (2013) a „Zöld” prioritások érvényesítésének megjelenítését tartja fontosnak a megyei szintű területfejlesztési stratégiákban. Tóth G. (2014) az agglomerációk, település-együttesek lehatárolásáról, illetve ezek eredményeiről ír. Ezek kialakulása, kialakítása komoly hatással van/lehet az adott település, település-együttes, lokális, regionális versenyképességre is.

2.3.2. A klaszterek definíciói, csoportosítása

A sikert jelentő, vagy legalábbis remélő kooperáció, együttműködés egyik alternatívája a klaszterbe szerveződés, a klasztereződés lehet a kkv szektor számára. A szakirodalom a klaszter fogalmával kapcsolatban egyetlen dologban mutatkozik egyetértés, mégpedig abban, hogy a klaszter fogalmát illetően nincs egyetértés, az a vizsgálat és a megközelítés módjától függően változhat. (Grosz, 2000, 2005). A klaszterek alapdefinícióját Michael Porter (1990) nevéhez kötjük, Ő alakította ki a klaszter-alapú gazdaságfejlesztés koncepcióját. Porter álláspontjában

támadja a kormányzati beavatkozás minden formáját a gazdaságba. Véleménye szerint a kormányzat egyetlen gazdaságfejlesztési feladata a klaszter vállalatainak versenyképességét elősegíteni üzleti környezetük megfelelő alakításával (Lengyel-Deák 2002). A gyakorlatban viszont inkább klaszter-politikáról beszélhetünk amely szintén a klaszterek fejlesztését célozza, de nem ezt tartja a gazdaságfejlesztés egyetlen lehetséges eszközének (Deák 2002). A klaszternek, mint kifejezésnek nemcsak, hogy sok fogalmi meghatározása van, nehéz, sőt egyre nehezebb egységesen definiálni is (Héjj-Matuz, 2008). A klaszterek számos és különböző definícióját gyűjtöttem össze a teljesség igénye nélkül. A bemutatásuk során jórészt csak a köztük levő különbségekre utalok. A definíciók kiindulópontjaként az Európai Bizottság (2013) által alkotott klaszterfogalmat mutatom be, majd ezután a többi szerzőnél csak az ettől való eltérésre utalok.

A klaszter vállalatok és intézmények olyan csoportja, amelyek: együttműködnek és versenyeznek; földrajzilag koncentráltan helyezkednek el egy vagy néhány régióban, bár globális kiterjesztésű klaszter is lehetséges; egy bizonyos területre specializálódtak, melyet közös technológiák és szakismeret köt össze; tudományos alapúak vagy hagyományosak; lehetnek intézményesítettek (van saját klasztermenedzserük), vagy nem intézményesítettek. A klaszternek pozitív hatása van az innovációra és a versenyképességre; a szaktudásra és az információáramlásra; a növekedésre és a hosszú távú üzleti dinamikára. (Európai Bizottság, 2003).

Az EB (2012) fogalma mindössze abban különbözik, hogy kevésbé terjedelmes, részletes. Bergman-Feser (1999) definíciójában a közös regionális telephely összekötő szerepét, Dobronyi (2011) a szinergikus hatást, Enright (1996) a vállalkozások versenyképességére gyakorolt hatását, Enright (1996) a tagok kompetenciáinak egymással való kapcsolódásának fontosságát, Faragó, (1994) a klasztereket létrehozó lokalizált gazdasági előnyöket hangsúlyozza. Grosz, (2004) álláspontja szerint a klaszter egy ágazati hálózatot jelentő gazdasági együttműködés, és – a Grosz, (2005) – a térség, a régió versenyképességét meghatározó kooperációja. Guinet (2001) klaszter fogalmában a termelési láncban betöltött szerepét, Lengyel-Deák (2002) a közös infrastruktúrára, technológiára, munkaerőbázisra, tudásbázisra az egymással való munkamegosztási kapcsolatra helyezi a hangsúlyt, az OECD (1999) egymáshoz való erős és kölcsönös kapcsolódást, a Pólus Klaszter Kézikönyv (2009) főként Porter 1998), az Unido (2007) és az Európai Bizottság (2003) definícióit fogadja el.

Porter (1996) klaszter meghatározásában a vállalatok és intézmények földrajzi tömörüléseit, Porter, 2000) a specializált beszállítóinak és szolgáltatóinak térbeli koncentrációját, az innovatív kapcsolatrendszer, Porter (2002) a vállaltok és hozzájuk kapcsolódó intézmények – például önkormányzatok, kamarák, gazdaságfejlesztési intézmények, egyetemek, kutatóintézetek szerepét tartja fontosnak. Roelandt-Hertog (1999) klaszterdefiníciójában az egymással kölcsönös és erős függési viszonyokat, az intézményekkel és az ügyfelekkel kötött stratégiai szövetségek fontosságát emeli ki, (Rosenfeld. 1995) a specializált infrastruktúrán, munkaerőpiacon és szolgáltatásokon való osztozkodást, a közös lehetőségeket és a közös veszélyeket tartja fontosnak, Rosenfeld (2001) a szociális értékek és kollektív víziók mentén való együttműködést és rivalizálást említi, Sölvell et al. (2003) a tudásgenerálást- és átadást, az innovációt segítő megállapodásokat tarja fontosnak kiemelni. Tichy (1997) klasztermegfogalmazásában a klaszterek egy

hálózat által összekapcsolt csomópontokból állnak, az UNIDO (2007) az ágazati vagy földrajzi értelemben koncentrátságot, a közös kihívásokat és a közös lehetőségeket emeli ki.

Hazánkban a klaszterek alapítása engedélyezett bárkinek. A klaszter egyik fontos jellemzője, hogy nem jogalany, nem jogképes, nem adóalany, nem rendelkezik adószámmal. (Klaszterek - Menedzsment, 2011). A vállalkozások közül sokan próbálkoznak az együttműködés különböző formáival. A szerződés nyilván jogilag erősebb kötelék a felek között, azonban a kkv körében elterjedtebb – éppen a méretük és helyi ismeretségük okán is – a bizalmon, személyes ismertségen alapuló együttműködés. (Fekete, 2007). Az atipikus szerződéssel létrejött klaszterek irányításához, megfelelő működésükhöz szükséges irányító szervezetet létre érdemes hozni, ami éppen emiatt szintén nem szokványos: sok esetben ez egy külön cég, vállalkozás. (Zala Home, 2010).

A klaszterek jelentősége számos helyen és formában megjelenik. Az OECD Közép- és Kelet Európával foglalkozó tanulmánya, amelyben Szlovénia, Szlovákia, Csehország mellett hazánk klaszterpolitikai rendszere is bemutatásra kerül, már fogalmaz meg a menedzsmentre vonatkozó ajánlásokat. Kiemeli a közreműködő személyek megfelelő képzésének és kiválasztásának fontosságát. (OECD, 2005). A klaszteralapú gazdaságpolitika a kis- és közepes vállalkozások megerősödését szolgálja. Magyarországon a legtöbb esetben nemcsak a kezdeti lépésekhez, de a későbbi fejlődési pályához, közös beruházásokhoz is szükség van támogatásra. (Farkas, 2007). A klaszterfejlesztés egyre hangsúlyosabb szerepet kap a fejlesztéspolitikában, ugyanis országos szinten megindult a klaszteresedés, és a támogatási rendszer igyekszik a klaszterek fejlesztését különböző szinten, a klaszterek fejlesztési szintjének leginkább megfelelő módom támogatni (Horváth-Kerekes-Patik, 2013). A szakirodalomban a klaszter fogalmával kapcsolatban egyetlen dologban mutatkozik egyetértés, mégpedig abban, hogy a klaszter fogalmát illetően nincs egyetértés, az a vizsgálat dimenziójától és a megközelítés módjától függően változhat. (Grosz, 2000). Mivel egy klaszterre rendszerint, mint egy meghatározott tagsággal rendelkező és formálisan is létrejött szervezetre gondolunk, némileg meglepő, hogy az intézményültséget csak az Európai Bizottság egyik definíciója említi (European Commission, 2003).

A klaszterek csoportosításának célja a legtöbb esetben szintén a szakmai nézőponttól függ. A klasztert alkotó szervezetek kapcsolódásának módja szerint három különböző szerveződési struktúra különböztet meg, így beszélhetünk horizontálisan és vertikálisan szerveződő, illetve diagonális szervezetekről (Blien-Maier, 2008). A klaszteresedés akkor jön létre, ha megvalósul valamilyen tényleges koncentráció. Az egyik klaszterelméleti megközelítés szerint (Feser, 1998) a klaszteresedést két dimenzió mentén lehet értelmezni. A koncentráció lehet gazdasági vagy földrajzi, illetve a két hatás egymást erősítő szinergiái következtében mindkettő. Az iparági klasztert az OECD (1999) egy értéknövelő termelési (ellátási) láncban egymáshoz kölcsönösen és erősen kapcsolódó vállalatok hálózataként határozza meg, amely kiegészül speciális szolgáltatókkal és egyéb intézményekkel. Az iparági klaszterek gazdasági koncentrációjuk mértéke szerint tovább osztályozhatók (Roelandt et al., 1997): Az egyik klaszter típus a nemzeti (makro), amely az egész nemzetgazdaságot érintő iparágak közötti kapcsolatok rendszere. A másik típus az iparágra kiterjedő (mezo), amely egy bizonyos iparághoz kapcsolódó és jellemzője a belső kapcsolatok fontossága. A harmadik típus pedig a vállalatra kiterjedő (mikro),

amely egy vagy néhány vállalat köré csoportosuló beszállítók értékláncát foglalja magába. Létezik olyan megközelítés is, amely szerint a regionális klaszterek inkább a horizontális szerveződésű együttműködések esetén jellemzőek (Lengyel, 2002). Területi kiterjedése alapján ez a csoport is tovább osztályozható. Az egyik a makroklaszter, amely az egész országra kiterjed, a másik a regionális klaszter, amely egy-egy régióra, vagy nagyvárosra terjed ki, valamint a harmadik típus pedig a lokális, amely egyetlen településre, vagy munkaerő-körzetre terjed ki. Klaszterkezdeményezést, számos dolog elindíthat és befolyásolhat. A körülmények létrejöhetnek a természetes gazdasági folyamatok következtében, de az is előfordul, hogy valamilyen katalizátor indítja meg a tudatos szerveződést. Buzás szerint ez a katalizátorhatás három helyről érkezik, így ebben az értelemben lehet a klaszter (Buzás, 2000): Globalizáció befolyásolt, Politikavezérelt, és Erőforrás alapú.

Hasonló megközelítéssel osztályozhatjuk a klasztereket a kialakulást indukáló, illetve a működést segítő erő irányát tekintve a következők szerint: fentről lefelé belülről kezdeményezett klaszter, fentről lefelé kívülről kezdeményezett klaszter és alulról építkező klaszter (Köcker, 2008). Deák szerint klasztereket nem kell létrehozni csak fejleszteni. A klaszter egy vállalkozások sokoldalú rendszerével jellemezhető rendszer, melyet semmilyen gazdaságpolitika nem képes létrehozni, hanem mindössze befolyásolni (Deák, 2002). A szakirodalom (Lagendijk, 1999; European Commission, 2002) szerveződésük jellege szerint négy klaszterszervezési elméletet tárgyal: az Olasz iskola (intézményre épülő szervezés), a Kaliforniai iskola (hálózatra épülő szervezés), a Skandináv iskola (tudásorientált, dinamikus klaszterek) és a Porter féle elmélet (regionális és iparági klaszterek).

2.3.3. A klaszterek kialakulása, jelentősége

A klaszterek különböző dimenziók alapján is jellemezhetők csoportosíthatók (Enright, 2001). Ez a fajta csoportosítás – véleményem – szerint sokkal pontosabb, precízebb, átláthatóbb, elemezhetőbb: a földrajzi kiterjedés, az értékesítés területe, a sűrűség, a szélesség (horizontális kapcsolatrendszer), a mélység (vertikális kapcsolatrendszer), a tevékenységi terület, a technológiai tevékenység természete, az innovációs kapacitás, a versenypozíció erőssége, a fejlettségi szint, a tulajdonosi szerkezet. Ezek egy része kemény, jól mérhető tulajdonság, egy részük azonban puha tényező. Grosz (2005) a klaszterek csoportosításának tevékenységi területek szerinti csoportosítását is elvégzi. Az Európai Bizottság tanulmányában (European Commission, 2002) a klaszterek megjelenésének, fejlődésének hat lépésből álló ideális és tipikus modelljét (idea- typical) alkotta meg. A „The Cluster Policies Whitebook” (Andersson et al., 2004) különböző fejlettségi szintekbe sorolja a klasztereket.

A Pólus Klaszter Kézikönyv besorolása (Pólus Programiroda, 2009) a pályázati rendszer szerinti kategorizálást alkalmazza. Lengyel (2002) szerint a klaszterek a globális verseny hatására spontán módon, szerves fejlődéssel jönnek létre, egy dinamikus folyamat során állandóan változnak, hanyatlásra is hajlamosak és meg is szűnhetnek. Menzel a klaszterek életciklusát a rendelkezésre álló tudás heterogenitásának kvalitatív, illetve a foglalkoztatottak számának kvantitatív dimenziói mentén írja le. (Menzel-Fornahl, 2007). Tichy (1998) hasonló gondolatmenetet követve, de más szemléletes elnevezéseket használ. Enright (2001, 2003) pedig a következő

életciklusait különbözteti meg a klasztereknek: Az álom klaszter, a potenciális klaszter, a fejlődő klaszter, és a működő klaszter állapotokat definiál. Szanyi (2008) szerint a klaszteresedési folyamat lépései a következők: Az első a társadalmi tőke és bizalom megteremtése, erősítése, a második a stratégiai kapcsolatok építése, a harmadik a jövőkép és stratégia kialakítása, a negyedik pedig a klaszterprogramok végrehajtása.

Héjj (2008) a kapcsolati minőség fontosságára hívja fel a figyelmet. A piacért folytatott küzdelem még inkább indokoltá teszi az együttműködés előnyeinek minél nagyobb kihasználását (Zala Home, 2010). A klaszterek jelentősége a gazdasági növekedésre gyakorolt hatása miatt fontos Huggins szerint. (Huggins, 2008). A klaszter létrejöhet vertikálisan is, vagyis egymásra épülő, egymást ellátó iparágak között, de horizontálisan is, a kiegészítő vagy akár helyettesítő termékeket gyártók révén, ahol mód van az ismeretek, technológiák áramlására (Weisz, 2007). A klaszterek működésének lényegét a kedvező externáliás hatások elérése adja. A klaszterben levő vállalkozások ezen túl további előnyökhöz jutnak a kooperáció révén (Szanyi, 2008). Egyre nagyobb hangsúlyt kap a közösen megvalósított innováció és technológiai klaszter. Egy másik igen fontos motivációs erő a klasztertagoknak otthont adó térség fejlesztésének szándéka, mely a regionális klaszter esetében jelenik meg (Szintay, 2008). A klaszteresedés előnyeit az alapján csoportosítható, hogy mit nyújthat az a kkv-k számára (Kollár, 2012). A klaszteresedés számos olyan előnnyel bír, amelyek közvetlen költségmegtakarítást eredményeznek. (Buzás, 2000). A klaszterek fejlődése hosszú távú folyamatként fogható fel. A tagok számára statikus és dinamikus versenyképességi előnyöket különböztet meg. (UNIDO, 2007). A klaszterek kialakulása visszavezethető a vállalatok közötti együttműködések természetes megnyilvánulásaira. Ennek a hálózatos együttműködési formának a specialitása, hogy a klaszterben részt vevő vállalatok mindennapi tevékenységük során olyan típusú és mélységű kapcsolatokat alakítanak ki, amelyek tovagyűrűző hatásaként együttes versenyképességüket a vállalati tevékenység különböző területein végzett együttműködéssel növelni tudják (Kocsis, 2010).

2.3.4. A vállalkozások klaszteresedését befolyásoló tényezői, hazai lehetőségei

Mint minden vállalkozásnál, vállalkozási formánál, a klaszterek esetében is nagyon hasznos útmutató (lehet) a SWOT analízis (Netwin, 2007), amely – ugyan nagyon hasznos, de csak általános – tájékoztatást ad arról, hogy a négy aspektusból is vizsgált klaszterek üzleti szempontból milyen stratégiát választhatnak az eredményességük érdekében. A klaszterek SWOT elemzése a 5. sz. mellékletben található. (5. sz. Melléklet). A primer kutatásomban szereplő valamennyi klaszter céljainak a részletezése külön-külön klaszterenként, a teljesség igénye nélkül – a 4. sz. mellékletben található. (4. sz. Melléklet). A klaszterfejlesztés egyre hangsúlyosabb szerepet kap a fejlesztéspolitikában, országos szinten megindult a klaszteresedés és a támogatási rendszer igyekszik a klaszterek fejlesztését különböző szinten, a klaszterek fejlettségi szintjének leginkább megfelelő módon támogatni.

A klaszterek sikeres, eredményes működésének néhány feltételéről érdemes néhány szót ejteni. Ezek a következők (MAG, 2013): Az egyik a megfelelő összetétel: a sikerességhez elengedhetetlen, hogy olyan magja legyen a klaszternek, akik piacképes termékeket, szolgáltatásokat kínálnak, vagyis már eleve is sikeresek legyenek. A másik a bizalom: Ha nincs bizalom, akkor nincs és nem is lehet semmiféle együttműködés. Ez egy alapvető feltétel. A bizalom

meglétének egy nagyon szerencsés alapja, ha a tagvállalatok régi kapcsolataikra támaszkodva építik ki a klaszterben való együttműködésüket. A harmadik a földrajzi koncentráció: a regionális klaszterek meghatározásának Porter óta egyik fontos eleme a földrajzi közelség. A földrajzi közelség és az ebből adódó előnyök, például a személyes ismertség fontos építőelem. A negyedik pedig a közös célok, valódi együttműködés, stratégiai gondolkodás: olyan, a szereplők által konszenzussal elfogadott rövid és hosszú távú célokra, stratégiára van szükség, amely mellé minden egyes klasztertag oda tud állni, magáénak érzi, így jobban motiválva dolgozik, és remélhetőleg részesül is a megtermelt javakból.

A klaszter orientált fejlesztési politika sikerességének, valamint a klaszteresedő folyamatok eredményességének számos olyan hátráltató, klaszteresedést akadályozó tényezője lehet, amit részben területi irányultságú beavatkozásokkal lehet orvosolni (Rosenfeld 2002). Ilyen a közlekedési és kommunikációs infrastruktúra hiányosságai nehezítik az együttműködéshez szükséges kapcsolattartást, a speciális tökeszükséglet kielégítését szolgáló források hiánya (hitelezői kockázatvállalási hajlandóság K+F+I finanszírozásához). Ezek között említendő még a szakértelem specializációjának hiánya (a speciális – kulcsiparág számára hasznosítható – oktatás, szakképzés specializációjának hiánya), a külföldi vállalkozások munkaerőimportja korlátozza a helyi munkavállalók tapasztalatszerzési lehetőségeit. Végül akadályozó tényező még az elszigeteltség is: ha egy térségben nincsen széleskörű nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező szervezet, amelyen keresztül lehetőség lenne a kapcsolatra, és a klaszteren kívüli információkhoz való hozzájutásra (benchmarking) a versenyképesség fokozása érdekében.

A klaszterfejlesztés szervezeti keretei 2011-től megváltoztak, ugyanis 2011 április 11-től – az érintett szervezetekkel (NFÜ, NFM, MFB) egyeztetve – a Pólus Programiroda kft. klaszterfejlesztéssel kapcsolatos feladatait a MAG Zrt. (Magyar Gazdaságfejlesztési Központ) keretein belül létrejövő Klaszterfejlesztési iroda vette át. 1914-ben a MAG Zrt. megszűnt, és a feladatkör a Nemzetgazdasági Minisztérium felügyelete, irányítása alá került, majd a klaszterfejlesztés a Pénzügyminisztérium klaszterfejlesztési osztálya hatáskörébe került. (Pénzügyminisztérium, 2016). Az Új Széchenyi Terv több ponton hivatkozik a hálózat- és a klaszterfejlesztés fontosságára. A Különböző klaszterfejlesztési programok közül említésre méltó a Gyógyító Magyarország - Egészségipari Program, az Egészségipari innováció alprogram, például az orvosi, műszergyártás tekintetében, a Termál - Egészségipar háttérágazatai alprogram, klaszterek a termál egészségiparban, a Zöldgazdaság-fejlesztési Program, a Vállalkozásfejlesztési Program és a Tudomány - Innováció Program. Az egyes programok, alprogramok részletesen ki vannak dolgozva, többek között a kitörési pontok szerint (Pénzügyminisztérium, 2016). A hazai klaszterfejlődésnél fontos megemlítenünk, hogy a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség a pályázati feltételek meghatározásával egy alapmodellt is felállított, amely követelményeinek a vállalkozások társulásainak meg kell felelniük a támogatás elnyerése érdekében, de nagyban befolyásolja a hazai klaszterek fejlődését és a megítélésüket is. Az alapmodell iránymutatást ad a klasztereknek az ideális taglétszámról, a közös tevékenységről, az innovációs elképzelésekről, a tagdíjról, de még az együttműködési formáról is. A klaszterek általánosabb céljai (Pénzügyminisztérium, 2016) elérhető a 3.sz. Mellékletben.

3. A kutatás hipotézisei, adatbázisa, módszertana

3.1. Kutatási kérdés

Kutatásom alapkérdése, hogy vállalkozások gazdasági együttműködése során megfigyelhető-e kimutatható pozitív gazdasági következmény. Ha ezt sikerül bizonyítanom, akkor igazolom, hogy a vállalkozások versenyképessége is növekedett az együttműködés során. Kutatásom hipotézisei arra vonatkoznak, hogy a vállalkozások klaszterbe – mint az együttműködés egyik formájába való – belépése során kimutatható-e szignifikáns növekedés az eszközeiket, forrásait, eredményességüket illetően.

3.2. Hipotézisek

A vállalkozások eredményével (jövedelmezőségével) és az értékesítésük nettó árbevételével kapcsolatos hipotézis

H1: A vállalkozások adózott eredménye (jövedelmezősége) és az értékesítés nettó árbevétele statisztikailag kimutatható módon nőtt a klaszterbe lépés után.

A hipotézis a vállalkozások eredményével (jövedelmezőségével) kapcsolatos része annak bizonyítására irányul, hogy a vállalkozások egyik legfontosabb – eredményességet és versenyképességet jelző – mutatója az adózott eredmény a kooperáció következtében kimutatható módon emelkedik. Itt az újszerűség az lenne, hogy igazolásával egyértelműen bizonyítható, hogy a klaszterbe lépés során növekszik a vállalkozás versenyképessége, eredményessége, azaz már csak emiatt is nagyon megéri a vállalkozásnak a klaszterbe lépni. Ez az eredménykategória fontos információt nyújt a vállalkozás gazdálkodásáról, vagyis arról, hogy a vagyonnal hogyan (milyen eredményesen) tudott gazdálkodni a vállalkozás. A vállalkozások számára a legfontosabb mutató, hiszen a profitért vállalkozik mindenki.

A hipotézisnek az értékesítés nettó árbevételével kapcsolatos része azt szolgálja, hogy a klaszterbe lépéssel megvalósuló együttműködés után a vállalkozásoknak a bevételük növekszik. Az értékesítés nettó árbevétele magába foglalja a belföldi értékesítés és az exportértékesítés nettó árbevételét. Ez a mérlegtétel egy fontos és irányadó mutatószám, hiszen a siker egyik legfontosabb mérőszáma, – a fentebb említett adózott eredmény mellett – hogy a vállalkozás mennyi bevételt tud realizálni. Jelen esetben arra vagyok kíváncsi, hogy a klaszterbe lépéssel megvalósuló együttműködés során növekedik-e a bevétel, hiszen az együttműködésre minden vállalkozás azért lép másokkal, hogy haszna, hasznossága legyen ebből.

A befektetett eszközökkel kapcsolatos hipotézis

H2: A vállalkozásoknál a befektetett eszközök értéke az együttműködés után emelkedik.

Itt arra szeretnék rávilágítani, hogy a klaszterbe lépés után – feltételezésem szerint – a vállalkozások befektetett tárgyi eszközei növekednek, így ezáltal a versenyképességük is. Pozitívan értékelhető a befektetett eszközök arányának növekedése, amennyiben a tárgyi eszközök állománya indokolt beruházásokkal bővült.

A forgóeszközökkel kapcsolatos hipotézis

H3: A vállalkozások forgóeszköz értéke szignifikáns növekedést mutat a klaszterbe lépést követően.

A forgóeszközök azok az eszközök, amelyek egy évet nem meghaladóan szolgálják a vállalkozást. Ide tartoznak a készletek, a követelések, az értékpapírok és a pénzeszközök. Azért tartom fontosnak ezt a hipotézisemet, mert kedvezőnek értékelhető a forgóeszközök arányának minél magasabb mértéke, ugyanis minél nagyobb a forgóeszközök aránya, elméletileg annál nagyobb lehet – többek között – a vállalkozás alkalmazkodóképessége, rugalmassága. Mindezek pedig pozitívan befolyásolják a versenyképességet.

A vállalkozások saját- és idegen-tőke értékével kapcsolatos hipotézis

H4: A vállalkozások saját- és idegentőke értéke igazoltan növekedik az együttműködés során.

A saját tőke több összetevőből áll, és értékét bármelyik, vagy akár több elemének a változása gyakran jelentősen befolyásolja. Ezzel igazolható, hogy a saját tőkének nemcsak a mindenkori állománya, hanem a változása is jelentős hatással bír a vállalkozás eredményességére. Így ha ez növekszik, akkor a saját forrásai növekedése következtében, vállalkozása bevétele és eredményessége érdekében több forrása lesz például befektetésre, vásárlásokra, fejlesztésre, bővítésre. A saját tőke olyan saját forrás, amely fölött a vállalkozás szabadon rendelkezhet. Az eszközök tartós forrásának tekinthető, ugyanis időbeli korlátozás nélkül állnak a vállalkozás rendelkezésére. Aránya a forrásokon belül döntő fontosságú, ezért a sikerességben, eredményességben, versenyképességben a szerepe megkérdőjelezhetetlen.

Az idegen tőkét jellemzően a rövid lejáratú kötelezettségek. A kkv-knál a rövid lejáratú kötelezettségét általában az egy üzleti évet meg nem haladó lejáratra kapott kölcsön jelenti, ami azt gondolom, hogy nem káros, hanem kimondottan pozitív következményekkel is járhat. Konkrétan fogalmazva a vállalkozások a folyó évi termeléséhez, kapacitásnöveléséhez, megnövekedett megrendelések miatti biztonságos – például anyag- vagy árukészlet szükségszerű növelése érdekében a – finanszírozáshoz rövid távú hitelt vesznek fel, amit az év, vagy szezon végén teljes mértékben visszafizetnek. A többletforrásból finanszírozott többlettermelés többletbevételt is eredményez, ami adja a hitel visszafizetésére a fedezetet. A kkv-knál a rövid lejáratú kötelezettségek növelése sok esetben nagyon is tudatos és megtervezett, mert az a fejlesztést, a kiszámítható és gyakran a szezononként megemelkedő kereslet növekedés megfelelő ellátását, így az üzlet optimális működését biztosítja.

A vállalkozások ráfordításaival kapcsolatos hipotézis.

H5: A vállalkozások anyag- és személyjellegű ráfordításainak értéke a klaszterbe lépésüket követően emelkedést mutat.

Itt két – az összköltségalapú eredmény-kimutatásban használt – tétellel, az anyag- és személyjellegű ráfordításokkal kapcsolatban fogalmazok meg hipotézist. Ezekkel bizonyítható, hogy ha az adott időszak alatt ezek növekednek, az jó jel, mert akkor ez – többek között – arra utal, hogy

a vállalkozás szemlélete, vállalkozásába illetve annak jövőbeli eredményességébe vetett hite, beállítottsága pozitív. Mindezek következtében kiszámíthatóbbnak véli az üzleti környezetét, az adók, járulékokat, fizetést emel, jobban felkészült, magasabb iskolai végzettséggel, így magasabb tudással, kompetenciával rendelkező munkatársakat., alkalmazottakat vesz fel. Így várhatóan a termékei, szolgáltatásai is jobbak, magasabb minőségűek, akár nagyobb hozzáadott értékűek lesznek, így a vállalkozások eredményessége, versenyképességük is nő. Ezen kívül nő a bizalma, bizalmi indexe a működésevek kapcsolatos üzleti környezetet, főként a mikro-környezetét és általában a vállalkozásával kapcsolatos makro-környezetét illetően is. Ezért befektet, fejleszt, újabb dolgozókat vesz fel. Ezeknek és az ezekkel kapcsolatos költségek ráfordításokként jelennek meg az eredmény-kimutatásban.

3.3. Kutatási adatbázis

A kutatásom során is azt keresem, hogy a kkv-k az együttműködéssel lehetnek-e sikeresebbek, versenyképesebbek. Ha ezt sikerül bizonyítanom, akkor feltételezhető, hogy a klaszterbe – mint az együttműködés egyik formájába – lépést követően a vállalkozások eredményessége, ezáltal a versenyképessége nagyobb lesz, mint a belépésük előtt. Hangsúlyoznám, hogy nem a klasztert vizsgálom, nem a klaszter eredményességét, hanem a benne lévő vállalkozásokat, hogy a vizsgált mutatók alapján eredményesebbek, ezáltal versenyképesebbek lettek-e a klaszterbe lépés után. Vizsgálatom során a klaszterbe lépés előtti adott időszakot a klaszterbe lépés előtti adott időszakhoz hasonlítom. A kutatási munkám során a Közép-Dunántúli Régióban található, kkv-kból álló klasztereket kutatom és így az eredményüket, versenyképességüket vizsgálom ahhoz az eredményükhöz képest, amikor még nem voltak klaszterben.

A vállalkozások gazdálkodási folyamatainak értékelése szükségszerű, hiszen egyrészt a számviteli törvény az üzleti események kötelező értékelését írja elő (amennyiben meghatározza a kiegészítő melléklet és az üzleti jelentés tartalmát), másrészt mert a vállalkozás másként - sem a vállalkozás vezetői, sem pedig a vállalkozás környezete által - nem ismerhető meg.

A vállalkozások megítélésének, értékelésének legfőbb módszere a gazdasági elemzés, amelynek segítségével a gazdálkodáshoz nélkülözhetetlen tájékozottság biztosítható. Az elemzés összefüggések, gazdasági jelenségek és ezekre ható tényezők feltárását jelenti, tehát a megismerés módjaként határozható meg, amely elősegíti, részben pedig biztosítja a szükséges információk megszerzését. A tájékozottság megszerzéséhez, ahhoz, hogy a vállalkozások megítélhetők és értékelhetők legyenek, megbízható és viszonylag egységes információs rendszerre van szükség mind a vállalkozás, mind pedig a vállalkozás környezete számára. Ezt az alapvető fontosságú igényt elsősorban a vállalkozások számviteli rendszere elégíti ki. A gazdálkodási folyamatokról az abban részt vevőknek megalapozott információkra, ismeretekre van szükségük, hogy a piacon való jelenlétük a lehető legsikeresebb legyen, ezért a gazdálkodásra, illetve a vállalkozásra vonatkozó információk, ismeretek megszerzése elengedhetetlen.

A piacorientált vállalkozási szintű gazdálkodás egyik elengedhetetlen követelménye a tájékozottság. A gazdasági társaságoknak önálló gazdálkodásukhoz, tevékenységük folytatásához vagy bővítéséhez információkra, ismeretekre van szükségük. A gazdálkodás során határozni kell arról, hogy milyen tevékenységet folytasson a vállalkozás, ennek megfelelően hogyan alakítsa üzleti kapcsolatait, hogyan finanszírozza működését, azaz hogyan kapcsolódjon környezetéhez. Az adott vállalkozásról a vállalkozási környezetnek, elsősorban más vállalkozóknak is

informálódnia kell, hogy megítélhesse, milyen mértékben fogadhatja el az előbb meghatározott tevékenységet, illetve milyen kapcsolatokat alakíthat ki működése során.

Kutatásaimat Közép-Dunántúli Régióban végeztem, ahol a klasztereket, mint együttműködési egységeket, szervezeteket vizsgáltam.

Az adott régióban 23 klaszter van, amelyben összesen 607 vállalkozás, szervezet található. Ebből a 607-ből vannak olyan egyéni vállalkozások, illetve olyan cégek, szervezetek (kamarák oktatási intézmények, alapítványok, stb.), amelyeknek természetüknél, jellegüknél fogva nincsenek beszámolójuk és vannak olyan cégek is, amelyek megszűntek rég, vagy felszámolás illetve kényszertörlesztés alatt vannak, vagy már ezen is túl vannak, akiknek pedig már ezért nem lehet a beszámolójukat elérni, letölteni. A kutatásom során volt olyan klaszter is, amely már egy ideje azért nincs, vagy nem található, mert vagy új néven van, vagy beolvadt, átalakult, illetve új klaszterre vált. Így ezek természetesen nem is szerepelnek az adatbázisomban.

Kutatásaimat azért végeztem, és azért ezekben a klaszterekben található vállalkozásokat vizsgáltam, mert az alaphipotézisem az, hogy a kkv-k versenyképessége nagyobb és fenntarthatóbb és eredményesebb gazdálkodást valósíthat meg, ha együttműködik más kkv-kkal.

Természetesen vannak olyan vállalkozások, amelyek ez alól kivételek, amelyeknek nem szükséges, sőt értelmetlen is lenne bárkivel is együttműködni. Ezek közé tartoznak például az olyan kkv-k, amelyeknek a környezetükben nincs is konkurencia, azaz a működésüknek van hosszútávon kellő mennyiségű és nagyságú felvevő, vásárló piaca. Egy nagyon egyszerű példa a kiskereskedelemről: egy kis településen van egy, és egyben az egyetlen kisbolt, amelyben a helyi lakosok megtalálhatják és meg is vásárolják a számukra szükséges dolgokat, árukat. A lakosok elégedettek, mert megvan mindig, amire szükségük van és az egyetlen ilyen vállalkozó, kereskedő is elégedett, mert neki meg a számítása van meg, azaz a gazdasági eredményességéhez szükséges bevétele, amelyből az eredményszámítás után a fenntartható működéshez szükséges profitja. Persze ez azért nagyon ritka, kivételes és optimális lehetőség egy vállalkozó részére.

Hipotézisem bizonyítására megfelelő adatbázist kellett kialakítani, ennek megvalósítása érdekében az ehhez szükséges cégszűréshez a megfelelő, ellenőrizhető adatbázisról töltöttem le. Az Igazságügyi Minisztérium honlapjának:

http://e-beszamolo.im.gov.hu/oldal/beszamolo_kereses, oldaláról a Céginformációs és az Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgáltatástól, mint hiteles forrásról töltöttem le a vállalkozások beszámolóit, amelyből a szükséges adatokat a mérleg és eredmény kimutatásokból írtam ki, de sok esetben szükség volt a kiegészítő mellékletre is. A cégek beszámolóit lekérdezéséhez szükséges adószámát, cégjegyzékszámát, a vállalkozás pontos megnevezését főleg két hiteles internetes oldalról: a <http://nemzeticetar.hu/nemzeticetar/>, valamint a <http://www.ceginformacio.hu/> töltöttem le. Ezek a fenti adatokon kívül azért is voltak hasznosak, mert ezekben a cégről már előzetesen sok fontos adat, információ látszik, és ami nagyon fontos: hogy ezek alapján be lehetett azonosítani a cégeket, hogy valóban arról a klaszterbeli cégről van szó, amelyet keresek, amely fel van tüntetve a klaszterben, mint tagcég.

Ezekhez az adatokhoz elsőként természetesen a megfelelő struktúrát alakítottam ki Excel táblában, és ezután jöhetett az adatbányászat, mert a különböző szükséges adatokat csak így tudtam a megfelelő helyen rögzíteni. Ennek elkészítése során természetesen ügyelnem kellett arra is, hogy úgy alakítsam ki a megfelelő struktúrát, hogy az adatok feltöltése után a hipotézisem,

hipotéziseim bizonyításához szükséges gazdasági mutatókat a táblázat megfelelő helyén, a megfelelő módon ki is tudjam számítani, rögzíteni.

Az említett honlapon az éppen keresett cég beszámolójának megjelenítéséhez különböző adatok valamelyikét kellett megadni: cégnév, cégjegyzékszám, adószám.

Az innen nyert adatok 3 fő részre oszthatók, amelyeket később fel tudok használni a különböző – versenyképességet is jelző – mutatók képzéséhez, kiszámításához.

Ezek a következők: Az eszközöknél 11, a forrásoknál 15, és az eredmény kimutatásnál 19 adat van. Ezeket általában a letöltött mérleg és eredmény kimutatásokból ki tudtam írni, de sok esetben – mivel másfajta eredmény kimutatást használtak, ezért – szükséges volt letölteni a kiegészítő mellékletet is, hogy onnan tudjam kiírni, kigyűjteni a szükséges információkat. Ilyen általában akkor volt, ha fenti ok miatt a költségek egy része 2 fő tételben: közvetett és közvetlen költségként voltak megadva és ilyenkor az aktivált saját teljesítmények értékét, az anyagi jellegű ráfordításokat, a személyi jellegű ráfordításokat, az értékcsökkenési leírást csak a kiegészítő mellékletben találom meg, és onnan tudom kigyűjteni.

Szerencsére azért a legtöbb vállalkozás a beszámolójában az egyszerűsített éves eredmény kimutatás „A” típusát választják összköltség eljárással és ezekben megtalálhatók az említett költség típusok külön-külön is.

Kutatásom során, az adatgyűjtésnél a kiinduló szempont az volt, hogy a cégek melyik évben csatlakoztak a klaszterhez. Ugyanis a belépés előtti és utáni három év adatait gyűjtöttem ki, és ezeket, illetve az ezekből képzett átlagokat használok fel különböző mutatók, illetve gazdasági következtetések kialakítására, kimutatására.

A klaszterek honlapján általában fel van tüntetve, hogy a cégek közül melyek voltak alapítóak, így ezeknek már adott is a kiindulópont, azaz, hogy mikor csatlakoztak. Azonban a legtöbb klaszternél – bár van kivétel is természetesen – a legtöbb cég csak később, már a klaszterműködése során csatlakozott a klaszterhez. Ezért a klasztereknek írtam, email-t, és/vagy szükség szerint felhívtam telefonon, hogy küldjenek listát a cégek belépésének évről. Azonban nagyon sok esetben ez sem ment elsőre vagy túl gördülékenyen, mert idővel egymásra hivatkoztak, és megígérték, hogy elküldök, de sok klaszter tekintetében ez is nagyon hosszadalmasan és többszöri keresés, érdeklődés után alakult, ki, küldték, meg. De szerencsére azért sikerült mindegyik klasztervezetőtől, vagy menedzsertől megkapni a kért információkat.

Minden vállalkozásnál hat időszakot vizsgálok, mert a klaszterbe lépés előtti és utáni három év beszámolóinak az adatait írom ki a táblázatomba.

A vizsgált időszak pedig minden esetben, minden hipotézis vizsgálatakor a vállalkozások klaszterbe lépését követő harmadik évének és a klaszterbe lépését megelőző évének összehasonlítása. Azért választottam ezt a két időszakot, mert a klaszterbe lépést követő harmadik év már alkalmas időpont abban a tekintetben, hogy már eltelt három év a klaszterbe lépéssel, így ha van változás az együttműködés során, akkor ennyi idő alatt már meg kell, hogy mutakozzon. Ugyanakkor nincs túlságosan közel a klaszterbe lépés időpontjához, tehát – mivel az együttműködés feltételezett hatásának az adatokban, mutatókban való változáshoz idő is kell – ennyi idő eltelt indokolt. Így, ilyen időszakok összehasonlítása optimálisnak tűnik az összehasonlításra, hogy eredményesebbé váltak-e a klaszterbe lépett vállalkozások vagy sem. Az elemzés megkezdésekor a két adatsor adatait minden hipotézisem vizsgálatánál – értékeik növekedésének megfelelően – sorrendbe rendeztem. Ezután – a statisztikai elemzésekkor megszokott módon –

a kiugró (outlier) adatokat kiszűrtem. Ennek során a növekvő sorrendbe rendezett adatsorom alsó és felső 10 %-át elhagytam. Így realisabb képet kaptam az adatbázisomról, mert a túl magas és a túl alacsony értékek torzító hatását kiszűrtem. Tehát mindegyik hipotézisem vizsgálata folyamán, az éppen az elemzett adatbázisom így lett kialakítva.

Kutatásaim színhelyén, a Közép-Dunántúli Régióban 23 klaszter van, amelyben összesen 607 vállalkozás, szervezet található. Így az alapadatbázis $607 \cdot 45 \cdot 6 = 163890$ adatból áll, állt. Azonban a fentiekben említett szűrések, tisztítások során ezt az adattömeget szűkíteni, csökkenteni kellett és a következőképpen alakult ki a felhasználható adatbázisom, amellyel a kutatásaimat végeztem.

Végül is 285 cég adatait vettem figyelemmel, ennyi cég adatával végeztem a kutatásomat. Ennek oka az, hogy csak ennyi cégben volt meg hiánytalanul az adatsor valamennyi adata. Ez $285 \cdot 45 \cdot 6 = 76950$ adatot jelent, mivel 285 cégről van szó, mindegyiknek 6 évi adata és évente 45 adata van felhasználva. Ezek a következők: Az eszközöknél 11, a forrásoknál 15, és az eredmény kimutatásnál 19 adat van. Az Excelben levő adatok mindegyike 1000-rel szorzandó, így adja ki a Ft-ban kifejezett értékét, így töltöttem le a beszámolókból, így is van ez elterjedve a beszámolókból.

3.4. A kutatás módszertana

A kutatásom során a vállalkozások klaszterbe lépésének utáni harmadik év adatát hasonlítottam össze a klaszterbe lépés előtti évvel. Az Excel táblázatba foglalt adatokat ilyen módon hasonlítottam össze. A 285 cég két időszakának adatait hasonlítottam össze azért, hogy kimutatható-e statisztikailag igazolt különbség, emelkedés a különböző hipotézisekben felvetett mérleg és eredmény-kimutatás abszolút mutatóinak összehasonlítása során. Ehhez hipotézisvizsgálatot, más néven statisztikai próbát végeztem. A statisztikai különbség kimutatásának során először azt kellett megvizsgálni, hogy a két összehasonlított adatsor szórása különbözik egymástól. Ennek eldöntésére F-próbát végeztem, majd ennek az eredményének megfelelő t-próbát végeztem el. A hipotézisvizsgálat logikai menete – ((Molnár, 2007, 2015), (Vita, 2011), (Hunyadi- Vita, 2008), (Tóthné, 2002), (Falus-Ollé, 2000), (Sajtos- Mitev, 2007), (Székely-Barna, 2008), (Némethné Gál, 1999)) – adott iránymutatást a vizsgálataimhoz.

A vizsgálatom során az első lépésben a két időszak adatait hasonlítottam össze, azaz a KLE.1. év átlagaihoz a KLU.3. év átlagait, Ez alapján megállapítottam a változást (növekedést vagy csökkenést) abszolút, majd százalékos formában. Ez után megvizsgáltam, hogy a változás a véletlen következménye, vagy statisztikailag is igazolható. Ennek megfelelően ezután elvégeztem a Student-féle t-próbát. Ennek elvégzéséhez azonban szükségem volt arra, hogy a két adatsor szórásnégyzete (varianciája) azonos, vagy nem azonos. Ennek az ismeretében tudom eldönteni, hogy melyik t-próbát válasszam a további elemzésemhez. A varianciák közötti különbség megállapítására a Fisher-féle F-próba nyújt lehetőséget. Az F-próba eredményének megfelelő t-próba mutatta ki, hogy a két minta átlagai között van szignifikáns különbség – azaz a H1 kerül elfogadásra – vagy nincs szignifikáns különbség – azaz a H0 kerül elfogadásra – a vizsgálat során.

Amikor szignifikáns különbség van a két minta átlagai között, akkor – tovább is vizsgálódhatunk, ha valóban precíz, megfelelő mélységben végzett elemzést szeretnénk végezni. Ennek során felmerülhet az elemzésünkkel kapcsolatban az a kérdés, hogy a kiszámított különbségből mennyi a statisztikailag igazolható különbség a két átlag között és mennyi az a különbség, ami a mintavételi hibából adódik. Ehhez a következőképpen kell tovább vizsgálódnunk (Molnár, 2015); Ahhoz, hogy erre választ tudjunk adni, ki kell számítanunk az $SZD_{5\%}$ értékét, ami azt az adott szignifikanciaszinten felmerülő maximális hibát jelenti, amely még mintavételi hibának tulajdonítható. A tapasztalati különbség két részből tevődik össze: egyrészt a mintavételi hibából ($SZD_{5\%}$), másrészt az igazolt különbségből. A mintavételi hiba a kritikus érték és a próbafüggvény nevezőjének a szorzata: $SZD_{5\%} = t_{5\%} * S_d$

Az $SZD_{5\%}$ értéke egyenlő az 5 százalékos szignifikanciaszinthez tartozó maximális hibával. Ez az érték tehát a maximális hiba értéke, az igazolt különbség pedig a mintaátlagok különbségének az $SZD_{5\%}$ -kal csökkentett értéke. A két vizsgált mintához tartozó tapasztalati különbségből a kiszámolt $SZD_{5\%}$ érték jelenti azt a maximális hibaértéket, ami a mintavételi hibának tulajdonítható, és csak az e feletti rész tekinthető statisztikailag igazolt különbségnek, 5 százalékos tévedési valószínűség mellett. Szükséges vezetni azt is, hogy a kétmintás t-próbát alkotó részek hogy és miből épülnek fel, hogy mikor és hogy lehet és kell használni, figyelembe véve többek között azt is, hogy az átlagok szórása, azonos, vagy nem azonos. Ennek folyamatát, felépítését, illetve a próbafüggvény kiszámítási menetét, képleteit a szakirodalom részletesen tartalmazza (Molnár, 2015).

Az alábbi táblázatban a hipotézis vizsgálatoknál felhasznált vizsgált változók, illetve a változók által használt jelölései láthatók.

Vizsgált változó	Vizsgált változó jelölése
Klaszterbelépés előtti első év	KLE1
Klaszterbelépés utáni harmadik év	KLU3
Fisher-féle F-próba	F-próba
Student-féle t-próba	t-próba
A próbafüggvény nevezőjében a különbségek hibaszórása	S_d
Kritikus érték	$t_{5\%}$
Mintavételi hiba	$SZD_{5\%}$
Nullhipotézis (a két minta átlaga azonos)	H_0
Alternatív hipotézis (a két minta átlaga különböző)	H_1

8. táblázat: A hipotézis vizsgálatoknál felhasznált vizsgált változók, illetve a változók jelölései. (Forrás: Saját szerkesztés)

3.5. A hipotézisek vizsgálata és eredményei

Idősor elemzés

A különböző hipotézisek valamennyiének az adatok idősorában lánctesztes számításával az alábbi Időszakok vonatkozásában:

$KLU1/KLE1$ = Klaszterbe lépés utáni év/ Klaszterbe lépés előtti év

$KLU/KLU1$ = Klaszterbe lépés utáni 2. év/ Klaszterbe lépés utáni év

$KLU3/KLU2$ = Klaszterbe lépés utáni 3. év/ Klaszterbe lépés utáni 2. év

Az idősor elemzés fő célja az volt, hogy megállapítható-e valamilyen törés valamelyik időszakban, ami utalna világosan egy adott időszak kiemelkedő szerepére abban a tekintetben, hogy akkor történt érdemi változás a klaszterbe lépést követően. Ez nem állapítható meg egyetlen hipotézis egyetlen időszakában sem. Ennek következtében kijelenthető, hogy a vállalkozásoknak a hipotézisekben megfogalmazott abszolút mutatója egyenletes módon növekedett. Az eredményeket a következő táblázatban foglaltam össze:

Megnevezés	$KLU1/KLE1$	$KLU2/KLU1$	$KLU3/KLU2$
Befektetett eszközök	1,17	1,08	1,07
Forgóeszközök	1,29	1,10	1,07
Saját tőke	1,29	1,10	1,12
Értékesítés nettó árbevétele	1,15	1,09	1,09
Anyagjellegű ráfordítások	1,16	1,08	1,08
Személyjellegű ráfordítások	1,17	1,21	1,06
Adózott eredmény	1,36	1,10	1,36

9. táblázat: A hipotézisekben felhasznált időszakokból képzett idősor elemzés. (Forrás: saját számítás)

A vállalkozások eredményével (jövedelmezőségével) és az értékesítésük nettó árbevételeivel kapcsolatos hipotézis

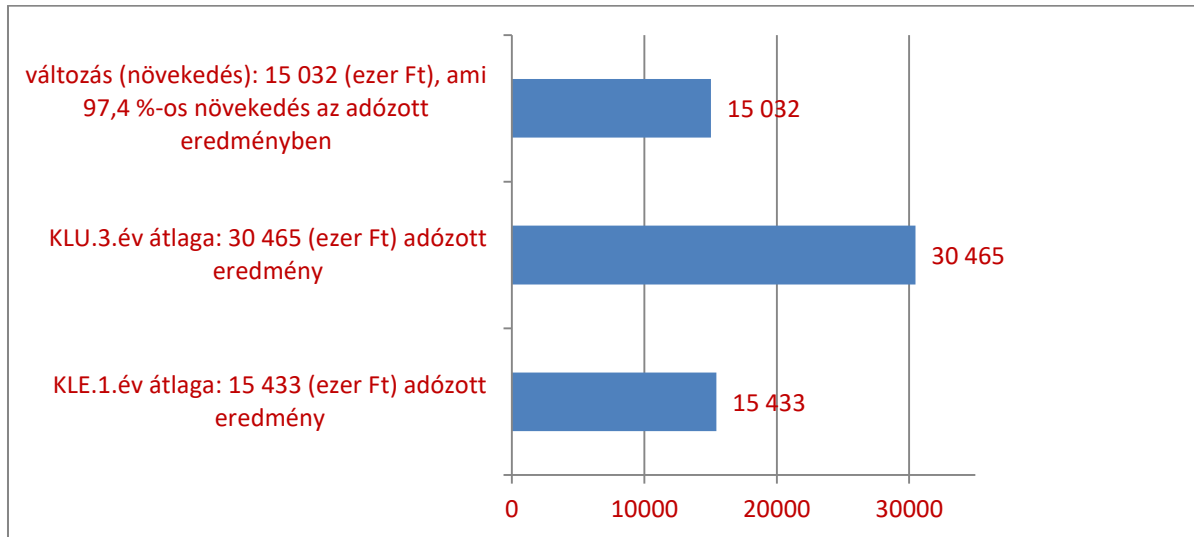
H1: A vállalkozások adózott eredménye (jövedelmezősége) és az értékesítés nettó árbevétele statisztikailag kimutatható módon nőtt a klaszterbe lépés után.

A H1 hipotézis első része a vállalkozások adózott eredményével (jövedelmezőségével) kapcsolatos.

Az első lépésben a két időszak adatait hasonlítottam össze. A KLE.1. év átlaga: 15 433 (Ezer Ft). A KLU.3. év átlaga: 30465 (Ezer Ft). A változás (növekedés): 15 032 (Ezer Ft). Az átlagok

hányadosa a két időszakot összehasonlítva: 1,974, azaz 1,974 –szeresére nőtt az adózott eredmény, amely 97,4% növekedést jelent a két időszak viszonylatában a klaszterbe lépés után. A hipotézisvizsgálat összefoglaló eredménye a 10. táblázatban található.

Az eredményt az alábbi ábrán is szemléltetem:



18. ábra: A vállalkozások adózott eredményének változása (Forrás: saját számítás)

Az adatok megtekintése és ezek az ábrában való megjelenítése – véleményem szerint – már így is jól tükrözi a különbséget, azaz, hogy az adózott eredmény láthatóan is nőtt a klaszterbe lépést követően a vállalkozásokban. Azonban bizonyítani akartam, hogy a növekedés nem a véletlen következménye, hanem statisztikailag is igazolható.

Ennek megfelelően ezután elvégeztem a Student-féle t-próbát.

Ennek elvégzéséhez azonban szükségem van arra, hogy a két adatsor szórásnégyzete (varianciája) azonos, vagy nem azonos.

Ennek az ismeretében tudom eldönteni, hogy melyik t-próbát válasszam a további elemzésemhez.

A varianciák közötti különbség megállapítására a Fisher-féle F-próba nyújt lehetőséget.

Az Excel programban lehetőség van az F-próba – és majd az ezután szükséges t-próba – alkalmazására is.

Az F-próbát lefuttattam. Az outputtáblában a szórások egymástól szignifikáns eltérést mutattak, a tapasztalati érték (7,6745) meghaladta az F kritikus (táblabeli) értékét, ami (1,2452).

A szignifikáns különbségre utal a táblában levő $P(F \leq f)$ egyszélű, értéke is, ami $3,4346E-46$. E szerint az elfogadható 5%-nál jóval kisebb valószínűség utal arra, hogy milyen csekély a tévedésünk valószínűsége, ha az alternatív hipotézist választjuk. E szerint szignifikánsan különbség mutatható ki a két adatsor varianciái között.

Az F-próba eredményének megfelelően a „kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél” lehetőséget választva lefuttattam a t-próbát.

A tapasztalati érték: 3,3179, ami meghaladja a T kritikus értéket, ami:1,9684. Ez azt jelenti, hogy szignifikáns különbség van a két minta átlagai között.

Erre utal a P (T<=t) kétszélű érték is: 0,001025. Ez az érték azt jelenti, hogy a megengedett 5% helyett csak megközelítőleg 0,1% valószínűséget ad annak a lehetőségnek, hogy tévedünk, ha az alternatív hipotézist fogadjuk el, azaz, hogy szerintünk van szignifikáns különbség a két minta átlagai között.

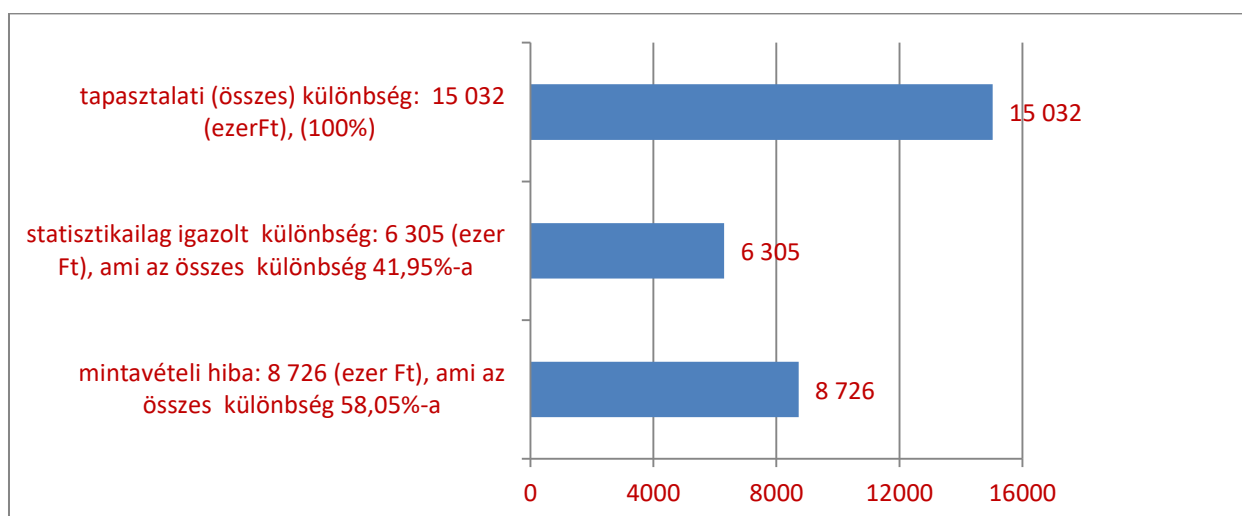
Ennek megfelelően megállapítható, hogy szignifikáns, statisztikailag kimutatható növekedés tapasztalható a vállalkozásoknál az adózott eredmény tekintetében a klaszteresedést követően.

Ezek után kiszámítottam, hogy az igazolt, tapasztalati különbségből mennyi a statisztikailag igazolható különbség a két átlag között és mennyi az a különbség, ami a mintavételi hibából adódik.

Az S_d értéke: 4 433 (Ezer Ft), a $t_{5\%}$ pedig 1,9684. Ennek megfelelően a mintavételi hiba: SZD (5%) = 8 726 (Ezer Ft). Ha a két minta átlagai közötti tapasztalati különbségből – amely két részből tevődik össze: egyrészt a mintavételi hibából (SZD5%), másrészt a statisztikailag igazolt különbségből – kivonom a mintavételi hibát, akkor kapom meg a statisztikailag igazolt különbséget. Ez pedig: 15 032 (Ezer Ft) – 8 726 (Ezer Ft) = 6 305 (Ezer Ft).

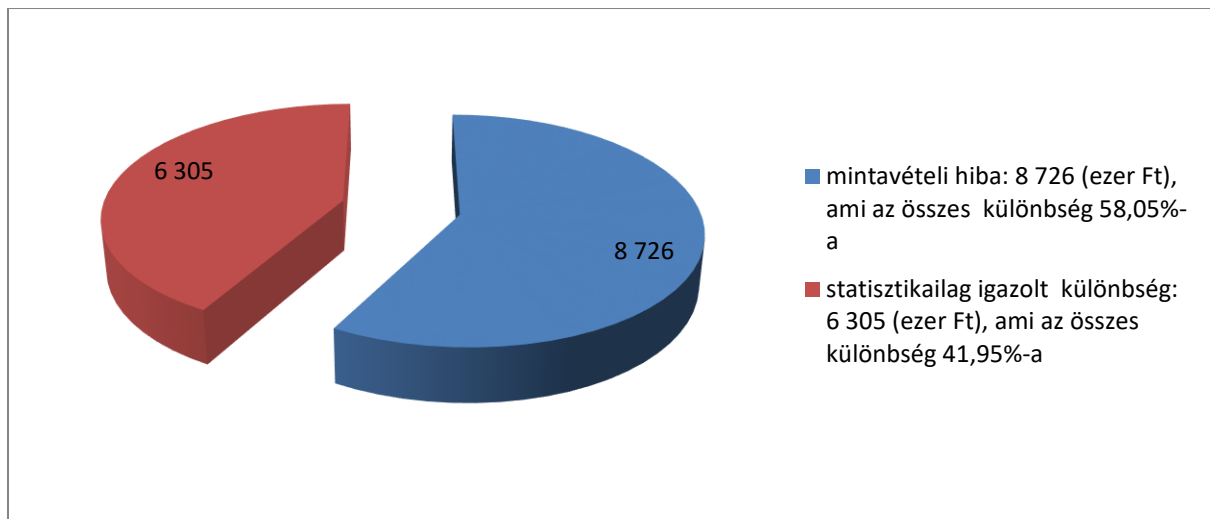
A 15 032 (Ezer Ft) tapasztalati különbség a két minta átlagai között, megoszlási viszonyzámmal: 100%. A mintavételi hiba a két minta átlagai között, megoszlási viszonyzámmal: 58,05%, mert $8\,726 \text{ (Ezer Ft)} / 15\,032 \text{ (Ezer Ft)} = 0,5805$. A statisztikailag igazolt különbség a két minta átlagai között, Megoszlási viszonyzámmal: 41,95%, mert $6\,305 \text{ (Ezer Ft)} / 15\,032 \text{ (Ezer Ft)} = 0,4195$

A tapasztalati különbséget és a megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



19. ábra: A vállalkozások adózott eredményének a tapasztalati (az összes) különbsége és ennek összetevői (Forrás: saját számítás)

A tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



20. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások adózott eredménye igazoltan nőtt a klaszterbe lépés után.

(A hipotézis vizsgálatával kapcsolatos, részletes elemzés adatai a 7. melléklet, 12. és 13. táblázatában láthatók.)

Minden hipotézishez igyekszek – a kutatásaimban szereplő klaszterekkel, vagy egy részükkel kapcsolatos – gyakorlati példát mondani. Természetesen a teljesség igénye nélkül, hiszen egy-egy hipotézissel kapcsolatban csak néhány példát írok, ügyelve arra, hogy azzal a klaszterekkel egy-egy jellemzőbb és ha lehet, több klasztert érintő tevékenységkörét tudjam ezzel jellemezni. Így be tudom mutatni, hogyan működik és pontosan mit is jelent, milyen formában jelenik meg a valóságos vállalkozói környezetben a hipotézisek eredményének hasznosítása.

Azokhoz a hipotézisekhez nem írok konkrét gyakorlati példát, amely egy főcsoportra vonatkozik és utána az ezt alkotó csoportokról egyébként írok.

Az első hipotézisnél a vállalkozás adózott eredményét vizsgáltam. A fogalom hivatalos meghatározása viszonylag bonyolultabb, mint a hétköznapi életben, ahol – főként a kkv-knál – sokkal egyszerűbb mind a definíció, mind pedig az adózott eredményig eljutó folyamat. Ugyanis akik vállalkoznak, azok mindig az önérdekeiket veszik figyelembe és tevékenységükkel igyekeznek hasznukat maximalizálni.

A vállalkozások saját maguk döntenek, mit szeretnének és hogyan végezni, természetesen a törvény által adott lehetőségeket, módokat figyelembe véve. Az egyén döntése, választása, eredménye, eredményessége, lehetőségei, vágyai, boldogulása az élet szinte valamennyi területén másoktól is függ. Tulajdonképpen ezekből következik is, hogy az egyén akarja, vagy nem akarja, de valamilyen szinten és mértékben kénytelen együttműködni másokkal. Egy társadalomban ez egy alapvetés, hiszen egyrészt ezért is alakultak ki a társadalmak. Amikor az egyén

dönt valamiről, keres, akar valamit, valahol rejtetten ott van a társadalmi dimenzió is. Hiszen az egyén döntését meghatározza az is, hogy a másik félnek, feleknek mi a kínálata, mit preferálnak, milyen és mihez vannak igényeik, egyszóval fontosak a társadalomban kialakult preferenciák, szokások, értékek, magatartásformák.

Azonban az emberek egymással való együttműködésének alapja sokszor éppen az önérdekek megvalósításának elérése. Az alábbi sorok logikus magyarázatként szolgálnak arra, hogy miért is akarnak, vagy kezdeményeznek kooperációt egymással az emberek, miért választják előbb-utóbb az együttműködést. Ez már ősidők óta foglalkoztatja a közgazdászokat és a társadalomtudósokat.

Adam Smith az emberek együttműködési hajlandóságát közismerten a kooperációból származó gazdasági előnyökkel magyarázta. „Az embernek – mint a közgazdaságtan alapító atyja írja – állandóan szüksége van felebarátai segítségére, de azt hiába várja pusztán a jóindulatuktól. Sokkal valószínűbb, hogy célhoz ér, ha önzésüket nyergeli meg, hogy saját előnyökre cselekszenek, ha megteszik azt, amit kíván tőlük.” (Smith, 1992)

Bármennyire is kizárólag önérdekek szerint cselekszenek a gazdasági szereplők önérdekek érvényesítésekor, nem hagyhatják azonban figyelmen kívül, hogy nem egyedül vannak. Nemcsak a saját érdekeiket kell nézni, hanem másokét is ahhoz, hogy sikeresek legyenek, érvényesülni tudjanak nemcsak gazdasági tevékenységeik során, hanem az élet bármely területén. A gazdasági tevékenységeik során a többi szereplő érdekeit is néznie kell, valamint a piac másik felét, a vevői oldalt, ha Ő az eladói oldalon van. Mit, mennyit termeljen, hogy fenntartható módon, azaz hosszú távon érvényesüljön adott tevékenysége területén. Mindezekhez szükséges ismeretek kellenek a többi szereplőről, illetve azok érdekeiről, igényeiről.

Azonban azt is érzik, értik, hogy ha egyeztetnek egymással a mennyiség, minőség, piac, viszonylatában, úgy, hogy a profitjuk meg legyen mindig. Mindezek alapján rájönnek – éppen a saját érdekek szem előtt tartása következtében – hogy valamiféle kooperáció előnyös, érdeke mindenki számukra. A kooperációnak azonban vannak veszélyei is: sokan hamar elfelejtik az egyezséget és itt is a maguk minél nagyobb hasznosságára törekednek, és általában nem zavarja őket, hogy ez vagy törvénytelen, vagy hatórvényes is, akkor erkölcstelen a másik felet kihasználni és becsapni. Az egyezés nemcsak előnyökkel, hanem kötelezettségekből is áll, és részben éppen ezért a feltétlen bizalom csak kevés ember vagy felek között alakul ki hosszú távon, mert mindenki igyekszik a saját önérdeke miatt az egyezséget megszegni, ha az önös érdeke úgy kívánja és akár gátlástalanul becsapnia másik felet. Mindezeket azért írtam le, mert fontosnak tartom megvilágítani, hogy mindezek sajnos mindennaposak a kkv szektorban.

Tulajdonképpen meg lehet egyezni a feleknek szerződés nélkül is, de amikor „hivatalossá” akarjuk tenni az egymás közt levő bármilyen kapcsolatot, akkor lép be az intézmények – ezen belül is az egyik legfontosabb – az állam szerepe. Ha így jól belegondolunk, akkor érezzük igazán miért is nagyon jó és hasznos az állam megléte, szerepe. Hiszen az állam vagy az állam segítségével kikényszeríthetők gyakran a jogos követeléseink, érdekeink az egyezségekben. Gyakran pedig éppen az állam kényszeríti az együttműködésre. Gondoljunk arra, hogy ha nem lenne állam, és annak kényszerítő eszközei, akkor ki fizetne adót, ki adna biztonságot és ki utasítaná valamelyik felet arra, hogy a másik fél miatt előnytelen helyzetbe kerültet megvédje

és a másik félt adott esetben utasítsa, szankcionálja. Ez az erőszakos koordináció, amire sok esetben szükségünk is van. Az állam, mint legfőbb intézmény szerepe vitathatatlan és fontos, sok esetben elengedhetetlen az élet szinte valamennyi területén.

A fentiekben leírtakat azért tartom fontosnak megemlíteni éppen itt, a hipotéziseim vizsgálatának eredményénél, mert ez rámutat sok mindenre. Egyrészt arra, hogy például az adózott eredmény elérésének milyen hosszú és bonyolult folyamata van. Másrészt pedig arra, hogy az együttműködések más vállalkozásokkal általában a szükség, a saját önérdekek megvalósítása iránti kényszer, kényszerűség dominálja és nem pedig – sajnos – az emberbaráti, felebaráti szeretet, önzetlen segítség. Harmadrészt pedig rávilágít arra, hogy a működés során mennyire nagy szerepet kell, hogy kapjon a felelősségteljes gazdálkodás, az odafigyelés annak érdekében, hogy fenntarthatóan gazdaságos, eredményes, versenyképes legyen a vállalkozás. Negyedrészt pedig arra, hogy meg kell becsülni az elért nyereséget, és úgy kell felhasználni, hogy a mindennapi kiadások mellett gondolni kell arra, hogy szükség esetén mit kellene és milyen módon fejleszteni a nyereségből.

Mivel az adózott eredményt mindegyik hipotézisem alakulása befolyásolja, ezért ehhez nem írok gyakorlati példát.

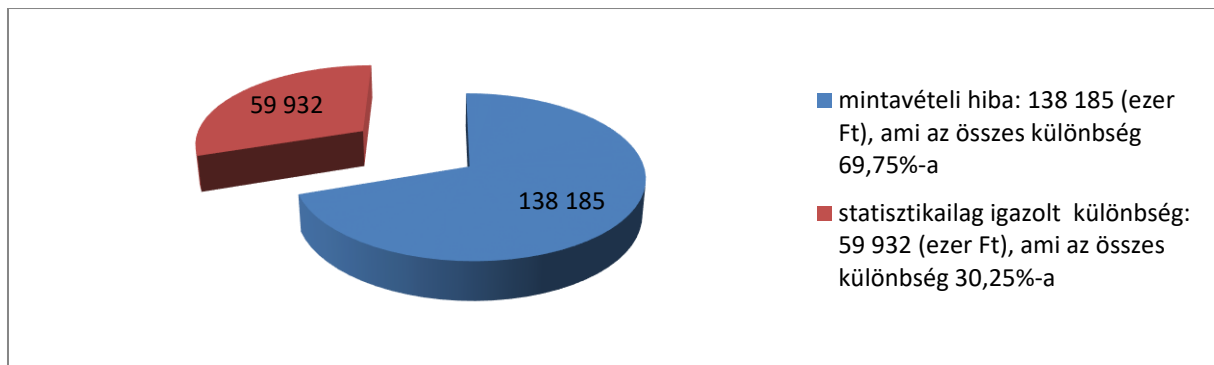
A H1 második része a vállalkozások értékesítésének nettó árbevételével kapcsolatos.

A jövedelmezőséggel illetve a bevételekkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye a következő táblázatban található:

Megnevezés	Adózott eredmény (ezer Ft)	Értékesítés nettó árbevétele (Ezer Ft)
KLE1 átlag	15 433	291 522
KLU3 átlag	30 465	489 640
Tapasztalati Eltérés (Abszolút, Ft)	15 032	198 118
Tapasztalati Eltérés (%)	97,40	67,96
S _d	4 433	70 213
t _{5%}	1,9684	1,9681
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, Ft)	8726	138 185
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, %)	58,05	69,75
Statisztikailag igazolt különbség (Ft)	6 305	59 932
Statisztikailag igazolt különbség (%)	41,95	30,25
H ₀ teljesülése (Igen/Nem)	Nem	Nem

10.táblázat: A jövedelmezőséggel illetve a bevételekkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye (Forrás: saját számítás)

A 198 118 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlása a következő:



21. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások értékesítésének nettó árbevétele igazoltan nőtt a klaszterbe lépés után.

(Valamennyi hipotézis vizsgálatával kapcsolatos, részletes elemzés adatai a 6. mellékletben láthatók.)

A hipotézishez kapcsolódó eredmény gyakorlati vonatkozásairól írok röviden az alábbiakban. A lehetőség szerinti maximális adózott eredmény eléréséhez szükséges, hogy megfelelően és folyamatosan figyeljék, kövessék nyomon és próbáljuk meg valóban optimalizálni működésünk során, hogy a lehető legnagyobb bevételt érjük el a lehető legkisebb ráfordítással. Természetesen ez azért egy nagyon is leegyszerűsített meghatározás a maximális profit elérésére. Az azonban tény, hogy az értékesítés nettó árbevétele a belföldi és az export értékesítés nettó árbevételeinek összege, így ezek maximalizálása a teljes bevételünk optimalizálását is jelenti. A kiadások oldalán pedig – legyen az anyagi jellegű, személyi jellegű, vagy értékcsökkenési leírás, vagy egyéb ráfordítás – igyekszünk minimalizálni. E kettő eredője lesz az eredmény kimutatás végén – még egyéb számítások után a – az adózott eredmény.

A bevétel növekedésének számos tényezője lehet, azonban ez egyáltalán nem azt jelenti, hogy az eredmény is növekedni fog emiatt. Hiszen ez függ attól is, hogy alakulnak mindeközben a kiadások is. Ha a kiadások, ráfordítások nagyobb mértékben emelkednek, mint az eladási árak, akkor a profit valószínűleg csökkenni fog.

A vállalkozások bevétel-növekedésének több oka is lehet: Sok esetben az üzleti és piaci környezet változásait és a kereslet-kínálat összefüggéseit figyelembe véve emelkedik a termék, szolgáltatás ára. Ennek oka lehet a kereslet növekedése. Sok esetben az áremelés elkerülhetetlen, mert mind az álló, mind a forgóeszközök állományát emelni kellett a megnövekedett kereslet megfelelő ellátása érdekében. Ennek során a fogyasztói árba nemcsak ezek megtérülését kellett bele kalkulálni, hanem ezek folyamatos javítását, karbantartását, és megfelelő hozzáértő újabb munkatársak alkalmazását. Egy ilyen beruházás magával vonzza a kereslet ellátásához szükséges fogyasztói tér nagyságának lehetőség szerinti bővítését és a megfelelő eszközökkel való folyamatos ellátását. A nagyobb kapacitást, a nagyobb befogadó-és kiszolgáló képességet,

az igényekhez való alkalmazkodást tükröznie kell az üzlet külső, belső kinézetének, korszerűsítésének is. Természetesen nagyon sok, egyéb okra is ki lehetne még térni – de ettől most eltekintek – abban a tekintetben, hogy miért is kell ilyenkor árakat emelni, amely – mint említettem – a bevételek növekedésével jár.

A bevételek növekedésének egy másik oka lehet egy vállalkozásnál a megváltozott és megnövekedett igények érdekében kialakított termék és /vagy szolgáltatás választék növelése, illetve a meglévőknek az igényekhez igazodó adaptálása, differenciálása.

A bevételek növekedésének – a klaszterek, illetve a benne lévő vállalkozások tevékenységétől is függően – különböző és számtalan oka is lehet. Például az adott gazdaságban konjunktúra van és a megnövekedett termelés következtében az előállításához szükséges emberi erőforrás mennyisége is nő, ezáltal nőnek a kifizetett bérek. Ha nő a jövedelem, akkor egyszerűen több lesz az emberek diszkrecionális jövedelme és ez megmutatkozik – többek között a vizsgált klaszterekben lévő vállalkozásoknak – az eladásból származó bevételeknél is.

Azonban a bevételek növekedései adódhatnak éppen az adott klaszter és ez általa benne lévő vállalkozások tevékenységének jellegéből is. Komoly mértékű bevétel növekedés érhető el például egy technológiai újítással, termékújítással vagy differenciálásával, egy újfajta energetikai módszerhez szükséges technológia, technika kidolgozásával, egy újfajta gyógyszer, egy termék innováció megalkotásával, egy új csomagolási módszer, egy egészségesebb ételmiszer, egy környezetbarát víz-gazdálkodási vagy felhasználási módszer vagy technológia, vagy éppen egy környezettudatos, és – barát energiafelhasználási technológia megalkotása és piacra vezetése következtében.

Természetesen – a vállalkozások tevékenységeinek és piaci pozíciójuknak megfelelően – sok ok, mód és lehetőség van a bevételek növekedése érdekében.

Egy informatikai és innovációs klaszterben a vállalkozások bevétel növekedésének egyik lehetséges oka lehetett egy újfajta szoftver kifejlesztése és piacon való sikeres értékesítése. Az infokommunikációs technikai vívmányaikat az egyes ágazatok folyamatainak a fejlesztésére, illetve új felhasználó igények létrehozására és kielégítésére alkalmazták, ezáltal az új és speciális igényeknek megfelelő funkciókkal látták el a szoftvereiket, vagy újakat is hoztak létre. A korszerű technikai eszközök és módszerek behatolása a hagyományos iparágakba világszerte folyamatos, piaci sikerre csak ugyanilyen megközelítéssel lehet számítani. Új hangsúlyok, sőt korábban ismeretlen szolgáltatási és termékcsoportok keletkeznek, pl. a környezetvédelem, az egészségmegőrzés vagy a diagnosztika területén. Ezeknél az infokommunikációs technikák az első pillanattól kezdve jelen vannak a cégnél, és a fejlődés hajtóerejét adják, ezért a klaszterben lévő vállalkozások bevétel növekedésének egyik fő okai ezek lehetnek.

Egy mechatronikai és járműipari klaszter bevétel növekedésének főbb, lehetséges indokait mutatom be.

A klasztertagok egymás közötti új, a versenyképesség és foglalkoztatás színvonalát célzó együttműködési formáinak kialakítása és fejlesztése, a klasztertagok beszállítói készségének,

képességének és lehetőségének fejlesztése, olyan közösen menedzselte szolgáltatások és fórumok működtetése a tagok számára, melyek eredményeként a klasztertagok tovább erősíthetik szerepüket a regionális gazdasági teljesítmény növelése területén, ezek mind - mind jelenthették a klaszter bevétel növekedését.

Bevétel növekedést okozó tényező lehetett valószínűleg hogy a klaszter segítette a tagok részvételét az országos és regionális gazdaság- és technológia-fejlesztési pályázatokon, támogatta a vállalkozások pénzügyi lehetőségeinek bővítését és olyan szakmai garanciarendszer kialakítását, amely a hitelhez jutás biztonságát is növeli. A klaszter elősegíthette a hazai és külföldi befektetők felkutatását, a térségben működő kis- és középvállalkozások hálózati együttműködésének fejlesztését, új beszállítói kapcsolatok kialakulását. A klasztermenedzsment szervezetek segítséget nyújthattak a klaszter tagjainak a szakképzés területén. Mindezek külön-külön is, de egyben minden bizonnyal még nagyobb valószínűséggel eredményezhették a klaszter vállalkozásainak bevétel növekedését.

A befektetett eszközökkel kapcsolatos hipotézis

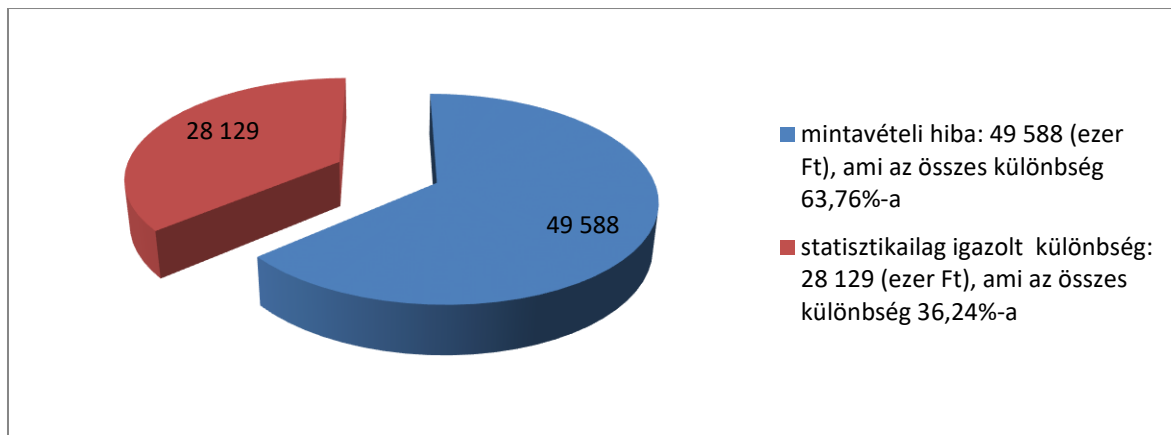
H.2: A vállalkozásoknál a befektetett eszközök értéke az együttműködés után emelkedik.

A Befektetett eszközökkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye látható a következő táblázatban:

Megnevezés	Befektetett eszközök	Befektetett tárgyi eszközök	Immateriális javak
KLE1 átlag	96 545	83 183	2 535
KLU3 átlag	174 322	139 917	25 272
Tapasztalati Eltérés (Abszolút, Ft)	77 777	56 734	22 737
Tapasztalati Eltérés (%)	80,56	68,20	896,86
S _d	25202	26201	7133
t _{5%}	1,9676	1,9683	1,9705
SZD _{5%} , (Mintavételi hiba, Ft)	49 588	51 571	14 055
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, %)	63,76	90,90	61,82
Statisztikailag igazolt különbség (Ft)	28 129	5 163	8 681
Statisztikailag igazolt különbség (%)	36,24	9,10	38,18
H ₀ teljesülése (Igen/Nem)	Nem	Nem	Nem

11. táblázat: A Befektetett eszközökkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye. (Forrás: saját számítás)

A 77 777 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



22. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás) (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások befektetett eszközeinek értéke igazoltan nőtt a klaszterbe lépést követően. (F- és t-próba a mellékletben)

Az eredmény gyakorlati vonatkozásait illetően fontos megemlíteni, hogy a befektetett eszközök jelentősége vitathatatlan. Hiszen ahhoz, hogy a vállalkozás a tevékenységét végezni tudja, alapvető feltétel, hogy megfelelő mennyiségű és minőségű befektetett eszközzel rendelkezzen.

Az eszközök optimális struktúrájaként általánosan elfogadható értékek nincsenek. Az eszközök összetételéből következtetni lehet a vállalkozás stabilitására, rugalmasságára vagy akár konkrét tevékenységére is. Például a tárgyi eszközök nagy aránya általában magas fix költséget okozhat az értékcsökkenési leírás, a karbantartási költségek, finanszírozási kiadások (kamatok) és az adók (például súlyadó) miatt. Ezek a költségek alacsony kapacitáskihasználás mellett nagy anyagi terhet és műszaki-gazdasági kockázatot róhatnak a vállalkozásra. A befektetett eszközök nagy aránya rugalmatlanná, merevvé teheti a gazdálkodást, vagy például a túlzottan magas készletszint szükségtelen tőkelekötést jelenthet, fölösleges raktározási költségeket okozhat. Természetesen arról sem szabad megfeledkezni, hogy a készletfelhalmozásnak lehetnek gazdaságossági szempontjai is, hiszen egy nagyobb mennyiségű megrendelés esetén kedvezőbb árak érhetők el, illetve a termelés hosszú átfutási ideje is indokolhatja a magas készletállományt. A társaság tevékenységére is következtethetünk az eszközök szerkezetéből, hiszen jellemzően egy termelő vállalatnál a befektetett eszközök nagyobb arányt képviselnek az eszközökön belül, mint egy kereskedelmi cégnél, ahol viszont a forgóeszközök aránya a magasabb.

Az eszközöket rendeltetésük, használatuk alapján kell a befektetett eszközök vagy a forgóeszközök közé besorolni. A besorolás a vállalkozó feladata.

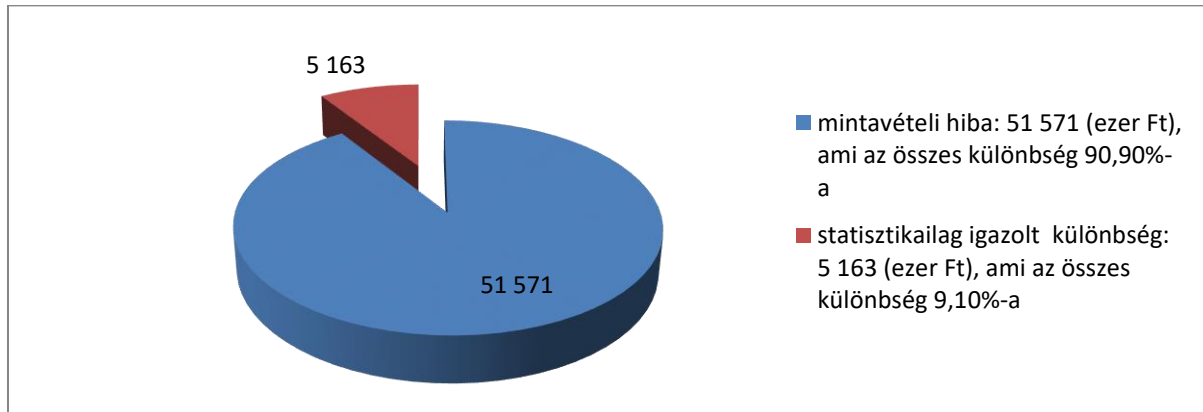
Gyakorlati példáimban a befektetett eszközök növekedését a befektetett tárgyi eszközök és az immateriális javak növekedése kapcsán mutatom majd be.

A befektetett eszközökkel kapcsolatos alhipotézis

H.2.1. : A vállalkozásoknál a befektetett tárgyi eszközök értéke az együttműködést követően nő.

A vizsgálat eredménye a 11. sz. táblázatban található.

Az 56 734 (Ezer Ft tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



23. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások befektetett tárgyi eszközök igazoltan nőttek a klaszterbe lépés után. (F- és t-próba a mellékletben)

A gyakorlatban a tárgyi eszközök az egyik legfontosabb eszközcsoportot jelentik a kkv-k számára. Ugyanis elsődleges feltétel egy vállalkozásnál, hogy legyen megfelelő mennyiségű és minőségű tárgyi eszközkészlete, hiszen ezek nélkül nem is tudja a tevékenységét végezni. A kkv-k számára ezek beszerzése, megvásárlása és üzembe helyezése az egyik legnagyobb pénzforrást igénylő teher és kiadás. Beszerzése és meglétük alapvetően meghatározzák a vállalkozások eredményességét. Mindezek hosszú távú megóvása, karbantartása, megőrzése és rendeltetésszerű és szerencsés esetben teljes kapacitáskihasználtsága jelenthet valós versenyelőnyt számukra.

A vállalkozásokban az egyik leglényegesebb szempont ezen eszközök kellő mennyisége, folyamatos karbantartása, újítása, felújítása, cseréje, modernebb, hatékonyabb, nagyobb kapacitásúakra. Ezek megvalósítása azért nélkülözhetetlen, mert a folyamatos termelés, szolgáltatás-végzés, beszerzés, raktározás, sok esetben kommissiózás (rendelésre elkészítés) megfelelő mennyiségben és minőségben való végzése érdekében mindezekre szükség van. A befektetett tárgyi eszközöknek jelentősége fontos a fogyasztókkal, vásárlókkal, rendelőkkel, üzletkötőkkel való közvetlen érintkezés szempontjából is. Ugyanis a vásárlást, fogyasztást már az is komolyan befolyásolja, milyen az üzlet külső, belső kinézete, felszereltsége, ennek kapcsán az idetartozó eszközök is.

A cégeknek sokszor jelentős összegeket kell beruházni a tárgyi eszközök tekintetében akkor is, ha saját tulajdonú a hely ahol a vállalkozását végzi, akár bérelt. Többek között a kiegészítő

tevékenységek megfelelő és előírás szerinti elvégzése érdekében a különböző helyiségek építése és kialakítása. A kialakítás során szinte valamennyi és bármilyen tevékenységet végző vállalkozások számára ilyenkor szükségszerű beruházás például az ezzel összefüggő külső és belső építőipari, építészeti munkálatok majd ezt követően a szükséges eszközök megvásárlásával, amik különféle gépek, berendezések, eszközök lehetnek. Ezek remélhetőleg hosszútávon hozzájárulnak a vállalkozások fenntartható gazdaságos működéshez.

A befektetett eszközök ugyan évekig teszik lehetővé a folyamatos termelést, szolgáltatások végzését, azonban – ugyan több év elteltével – de mégiscsak szinte folyamatos felújításra, alkatrészeik cseréjére, és sokszor az eszköz tényleges, teljes cseréjére szorulnak. Ez azonban a legtöbb tevékenységi körben természetes és szükségszerű. Ide tartoznak a vállalkozások jellegetől függően például a termelő, raktározó részlegeiben, az előkészítőkből, szociális-, összekötő-, áruátvevő-helyiségekben, de a fogyasztói, eladói, vásárlói, bemutató térben levő eszközök túlnyomó része. Természetesen ezen eszközökre „áldozott” pénz szükségszerű és elkerülhetetlen. Az irodagépek vásárlása is ide tartozik, bár ezek cseréje azért ritkán szükséges. A befektetett eszközök gyakorlati példái között érdemes megemlíteni – főként a tevékenységi köröm miatt is – a „fogyóeszközöket”, amelyek túlnyomórésze hivatalos besorolása miatt ugyan befektetett eszköz, gyors használódása, „fogyása” okán ezek tulajdonképpen – bár nem a hivatalos besorolás szerint, de – nagyon is gyorsan forgó, szó szerint „elfogyó” eszközök. Ezek között érdemes megemlíteni például a különböző, szinte folyamatosan használt ezért hamar elhasználódó termelésben, előkészítésben, raktározásban-, és a vállalkozások szinte valamennyi értékteremtő munkája során szükséges egyéb eszközöket.

Vizsgálatom eredményének példaként egy, a kkv szektor infokommunikációs megoldásaival foglalkozó klasztert mutatok be. A klaszter véleménye szerint a hazai mikro, kis- és középvállalkozások az információs/informatikai és telekommunikációs technológiákat nem használják olyan színvonalon, mint Nyugat-Európában, ami komoly versenyhátrányt okoz számukra. Minimális funkcionalitás, elégtelen biztonsági rendszer, alacsony informatikai ismeret jellemzi a kategóriába tartozó vállalkozásokat. A fenti helyzetet felismerve, és néhány közös projekten túl fogalmazódott meg az igény, hogy az azonos szolgáltatási minőségben gondolkodó informatikai, informatikához köthető partnerek ne csak ad-hoc kapcsolatban legyenek, hanem egy tervszerű, szervezett folyamat mentén a közös látásmód és tapasztalat segítségével teljes körű kiszolgálást tudjanak adni az ügyfeleiknek. Ez az igény a klaszter minden alapítójában külön-külön is felmerült, így az együttműködés kézenfekvő.

Ennek megoldása érdekében a céljaik között szerepel a klaszterben szereplő vállalkozások e téren való felfejlesztése a versenyképességük növelése érdekében. Éppen ezért nagy valószínűséggel feltételezhető, hogy a befektetett tárgyi eszközeinek növekedése jórészt abban keresendő, hogy a klaszter a tagjai ügyfeleinek olyan integrált, minden igényt kiszolgáló, komplex informatikai rendszert tudjon biztosítani, ahol a szolgáltatások kiterjednek az alkalmazások biztosítására, ezek testre szabására, egyedi fejlesztések illeszthetőségére alkalmazás szinten. Ennek megvalósításához elengedhetetlen a teljes, energetikailag és költség szempontból és kedvező hardverstruktúra megvalósítása, beszerzése, kiépítése akár integrálva IP alapú hangkommunikációra is, valamint kamera és nyomtatórendszerekre.

Egy építő-, környezetipari és innovációs klaszterrel kapcsolatos tárgyi eszköz növekedés okait jelenítem meg az alábbiakban. Ebben a klaszterben a tagok egyenként magyar tulajdonban lévő magáncégek, akik az építőiparban és a környezetvédelem területén a fenntartható fejlődést, a környezettudatos gondolkodást és cselekvést tűzték ki célként. Az eltérő profil lehetővé teszi, hogy egymás tevékenységét kiegészítsék, támogatást adjanak, illetve egymásnak piacot teremtsenek. A közös munka eredménye, hogy nagyvállalkozásokkal egyenlő partnerként vehetnek részt projekteknél, pályázatokban. E célok megvalósítására hoztak létre egy klasztert. A tagok már régóta foglalkoztak a kérdéssel, hogyan lehetne ezeket a kis- és középvállalkozásokat összefogni. Mert nagy szükség lenne a jó tapasztalatok átadására, az összehangolt szakmai munkára, a tervező, a kivitelező, vagy akár az adott beruházás különböző területein tevékenykedő vállalkozások munkájának összehangolása. Ugyanis ennek az összefogásnak a sikerében – véleményük szerint – mindannyian osztoznának. Például, hogy feltárják a település fejlesztési-beruházási szükségleteit, azok összefüggéseit. A klaszter tagjainak célja, hogy tapasztalataik, információk átadásával segítsék egymást, összefogva javítsák piacra jutási képességüket, és egyúttal partnerként megbízható, garanciákkal rendelkező alternatívát nyújtsanak megrendelőiknek.

A közös fellépésnek számos szakmai előnye van: biztosítja a kisvállalkozások számára is a nagy volumenű munkákhoz való hozzáférést, közösen pályázhatnak, szakmai fórumokat szervezhetnek, közös és ezáltal gazdaságosabb fellépést, sajtóban való megjelenést érhetnek el. Az előnyök között azonban kitűnik egy: itt a klasztertagok nem csak magukért, hanem a klaszter összes tagjáért dolgoznak. Ez közös felelősségvállalást is jelent, ezáltal pedig a megrendelőknek egy sokszoros minőségi garanciát. Ha egy klasztertag hibázik, vagy hanyagul dolgozik, azzal valamennyinek becsületét, megbízhatóságát kockáztatja. A klaszter tehát a közösség szinergikus garanciáját képes adni.

A klaszter befektetett tárgyi eszközeinek növekedésének nagy valószínűséggel az volt az egyik fő oka, hogy mindezek megvalósítására az egyes vállalkozásoknak szükségük volt a célzott – a közösen megpályázott, vagy elvállalt – rájuk eső munka megfelelő színvonalú elvégzéséhez, a megfelelő tárgyi eszközök megvásárlására. Hiszen megfelelő tárgyi eszközök nélkül nem lehet minőségi munkát végezni. Erre azonban azért fektettek szívesen a vállalkozások, mert a közösen megszerzett munka mindannyiuk részére megfelelő bevételt, nyereséget biztosít, így egyrészt a befektetések célzottan olyan eszközökre irányulnak, amiket azonnal fel tudnak használni tevékenységük végzésére, másrészt pedig a beszerzett tárgyi eszközöknek éppen a fentiek miatt biztos a megtérülési ideje.

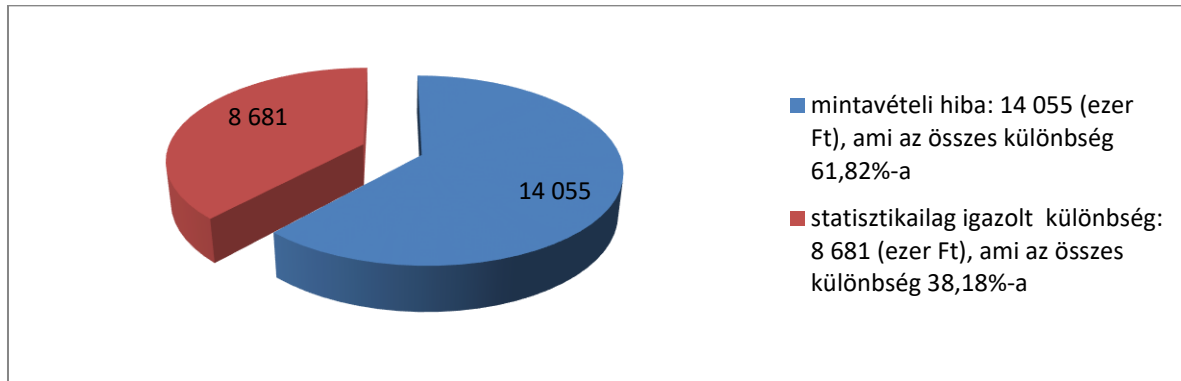
Így minden klaszterben levő vállalkozás tudta, hogy mit érdemes és szükséges vásárolni és hogyan kell fejleszteni a tárgyi eszközeiket illetően. A tárgyi eszközök megvétele nyilván attól függött, hogy a vállalkozás a komplex – klaszter által együttesen elvállalt – munkából mi az Ő szerepe: felújítási, szigetelési, fűtésekszerősítési, energiagazdálkodási, megújuló technológiák alkalmazása, beépítése, környezetvédelmi, csatornázási, vagy éppen közlekedéssel kapcsolatos munka. Ennek megfelelően vásárolta meg – többek között a fentiekben felsoroltak közül – a tevékenységéhez szükséges tárgyi eszközt.

A befektetett eszközökkel kapcsolatos alhipotézis

H.2.2. : A vállalkozásoknál az immateriális javak értéke az együttműködés után emelkedik.

A vizsgálat eredménye a 11. sz. táblázatban található.

A 22 737 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



24. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és a statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások immateriális javak igazoltan nőttek a klaszterbe lépést követően. (F- és t-próba a mellékletben)

Ez az eszközcsoport sok tekintetben különleges, hiszen nem kézzel fogható, tárgyiasított eszközökről van szó. Gyakorlati példában az üzleti (cég) értéket, illetve annak jelentőségét, befolyásoló tényezőit mutatom be, illetve azt, hogy a cégérték, még a világ legnagyobbak tartott márkáinál is viszonylag rövid idő alatt hatalmasat változhat. Ennek okairól és folyamatáról írok néhány fontos gondolatot az alábbi nemzetközi, majd hazai példáimon keresztül:

A Brand Finance a világ vezető értékbecslési tanácsadója. A 2016-os munkájáról beszélek az alábbiakban. (<https://forbes.hu/uzlet/a-vilag-legerosebb-markaja/>)

A Brand Finance a márkák értékeinél leginkább azt próbálja felmérni, a jövőbeni forgalomhoz mennyit tesz hozzá a márka értéke, erőssége és ismertsége.

Az elemzőcég egy ennél összetettebb mérést is készít a márkákról, ahol a márkaérték és a marketingbűdzsé mellett vizsgálja a vásárlók, ügyfelek márkahűségét, a dolgozók hozzáállását a céghez, illetve hogy ezek milyen hatást gyakorolnak az adott cég üzleti eredményére (vagyis azt mutatja meg, mennyire gondolják jól az adott márkát). Az így képzett mutató a BSI (Brand Strength Index).

A Brand Finance legfrissebb riportja szerint az Apple ma már nem a világ legértékesebb márkája, értékének majd harmadát veszítette el egyetlen év alatt.

Az új iPhone-ok aksiproblémái mellett a vállalat egyre inkább távolodik Steve Jobs életművétől és filozófiájától, ma az Apple már nehezen tudja elhíttetni magáról, hogy ő a mindent felborító innovátor a piacon.

Az egyik leglátványosabb növekedést az Amazon tudta felmutatni, 53 százalékkal nőtt a márka értéke, ami összefügg azzal, hogy az Amazon egyre több piaci szegmensbe tör be, innovatív megoldásai pedig általában jó fogadtatásra lelnek a piacon.

Az abszolút csúcsugró azonban a Facebook, aki 28 millió dollárral volt képes növelni márka-értékét, ami tavalyhoz képest 82%-os növekedés – nemcsak a piacon megy nekik nagyon.

Hat év után újra az első helyen végzett a Google, ami azok után pláne szép teljesítmény, hogy a céget ma már nem is így hívják (technikailag ma már Alphabet az ernyőcég neve).

A Google az elmúlt években nagyjából azonos mértékben tudta növelni márkájának értékét, miközben az Apple kilőtt, de mint láttuk, magasról lehet csak igazán nagyot esni.

A Google-nél valamit nagyon jól csinálnak: a legértékesebb és az egyik legerősebb márka a világon. De hova tűnt a Coca-Cola?

A szénsavas, cukrozott üdítőital szinonimája volt 100 évig, és 2007-ig a legértékesebb márkának számított a világon.

Az elhízás ma már komoly társadalmi probléma, érinti a gyerekeket is, az egészséges életmód és ezzel együtt az egészségesebb táplálkozás egyre divatosabb lett, egyre trendibb, sőt – ma már a fiatalok védelme érdekében a jogszabályalkotók is felismerték számos országban, hogy a kérdést törvényi úton is rendezni kell (menzarendeletek, extraadók).

Ugyan a Coca-Cola is lépett erre, új márkákat hozott létre (Coke Zero vagy Coke Diet és Life), de ez sem állította meg a lejtmenetet.

A márka a Brand Finance-nál tavaly a 16. volt, idén már csak a 27. lett. A csúcson 43,1 milliárdot ért a márka, ma már 31,9 milliárdot, tavaly óta 7%-ot esett.

A cég veszte épp a nagyon erős márka volt: a fogyasztók fejében a Coca-Cola sehogy sem kapcsolódik össze az egészséges életmóddal.

Ezzel a példával arra akartam rámutatni, hogy a cégértéket nem feltétlen az elért eredményei, ismertsége határozza meg, hanem a pillanatnyi pozíciója jelentős megváltoztatásához elegendőek a sokszor már rövid távon jelentős hatást kiváltó fogyasztói szokások, értékek, preferenciák, trendek, értékítéletek módosulása.

Hazai példám:

A 100 legértékesebb 100 százalékban magyar kézben lévő vállalkozás egy helyen. Jó éve volt a magyar gazdaságnak, a listatagok kétharmada többet ér, mint egy évvel ezelőtt.

Látványosan nőttek az autópárhoz kapcsolható magyar cégek (beszállítók, alkatrész- és járműkereskedők), viszont fájóan kevés az IT illetve a 2000 után alapított vállalkozás a listán. Immár

második éve értéknövekedésben azok az élmenők, amelyek sokat forgatnak vissza a nyereségből a működésükbe, kockáztatnak és fejlesztenek. (Forbes, 2017), (2016-os adat).

Az alábbiakban néhány céget említek meg a 100-ból, szemléltetve, hogy milyen cégértéket képviselnek, illetve mellékelem a fontosabb jellemzőjüket. (2016-os adat)

Cégek	He-lyezés	Iparág	Árbevétel (milliárd Ft)	Munka-vállalók (fő)	Székhely	Cégér-ték (milliárd Ft)
Videoton Holding	1	Gyártás	171	8769	Székesfehérvár	231,4
Mastergood csoport	10	Élelmiszer	108,1	8769	Kisvárd	69
Keringatlan Kft	30	Ingatlan	6,2	22	Budapest	20,8
Silvestris Szilas Kft.	50	Vegyipar	4,9	93	Kerepes	13,6
Vöröskő Kft.	100	Kereskedelem	52,1	1198	Veszprém	7

12. táblázat: Magyarországi vállalkozások cégértéke, 2016-ban (Forrás: Forbes magazin, 2016-os adatai alapján saját szerkesztés)

Erre a listára is, de a vizsgált klaszterekben levő vállalkozásokra is érvényes, hogy immateriális javakat alkotó egyik legfontosabb és legmérhetőbb alkotóelemének, a cégértéknek is nagyon sok befolyásoló tényező van. Ezek közül példázatként a következőket említem meg:

Lényeges, hogy ki a tulajdonos, mennyire ismert, mennyire ismert a terméke, milyen esetleg új terméke, szolgáltatása van, a reklámozó személy mennyire közismert, hányszor, hol volt, van és milyen reklámmal, esetleg Ő már egy ismert reklámarc-e, milyen a cég termékeinek, szolgáltatásainak ismertsége, elfogadása, népszerűsége, megítélése és ennek változása az emberek, különösen a fogyasztók körében. Voltak-e, vannak –e a cégnek egyszeri vagy folyamatos termékfejlesztései és azok mennyire voltak sikeresek, ami a profitjában, bevételében érzékelhető volt.

Milyen gyakran és milyen pályázatokon vett részt a cég, – ha egyáltalán részt vett, – és referencia munkája van-e, - azaz bizonyított-e már a piacon, milyen az elismertsége a hazai, nemzetközi üzleti életben és a hazai külföldi lakosság, vásárlók, fogyasztók körében, tekintetében. Mi a tevékenysége, mennyire ismert, elismert és közismert a cég.

Mindezek csak egy nagyon kis szelete a cégértéket befolyásoló tényezőknek. Ezeket a tényezőket azért írtam, mert ezeket végigvezethetjük szinte valamennyi vizsgált vállalkozásnál, mert mindegyiknél feltehetnénk ezeket a kérdéseket, természetesen adaptálva az éppen vizsgált vállalkozás tevékenységi körének megfelelően.

Egy innovációs klaszter, amelynek egyik fő célja, hogy az aktív szereplője legyen a hazai- és nemzetközi klaszterek közti együttműködéseknek, mellyel tagjai számára magas hozzáadott értéket képviselő, innovációs együttműködések kíván létrehozni, valamint az iparágak közötti együttműködések ösztönzése, azaz más kapcsolódó iparágak vállalkozásainak bevonása is.

Az immateriális javainak növekedését is jelentette nagy valószínűséggel az alábbi, rövid távú céljaik megvalósítását szolgáló tervezett és megvalósított tevékenységeik.

Ezek az immateriális javak növekedésében, jórészt a vagyoni értékű jogok, a szellemi termékek és az üzleti vagy cégérték növekedésében mutatkoztak meg a klaszterben lévő vállalkozások tekintetében.

Ezek közül mutatok be néhányat:

- Termékorientált innováció erősítése szektorközi együttműködések mentén
 - a tudományos kapcsolatok integrálásával
 - új tagok bevonásával új közös innovációs projektek mentén
 - jó megoldások feltárásával és adoptálásával (benchmarking)
 - hazai és nemzetközi klaszter együttműködések generálásával (interclustering)
- Közös eszközbeszerzések
 - eszközbeszerzéshez kapcsolódó gyártási licenck
 - gyártási know-how beszerzések.
- Proaktív klasztermarketing tevékenység hazai és nemzetközi szinten
 - Online marketing erősítése, weblapfejlesztés, blogolás, közösségi média
 - Közös prospektusok, reklámkampányok
 - Kiállításokon való közös részvétel
- Nemzetközi kapcsolatépítés

Egy, a hazai medikai gyártók és szolgáltatók klasztere szintén jól reprezentálja – többek között – az egyes vállalkozások immateriális javait, azaz nem anyagi jellegű befektetést, beruházásait, ezek fontosságát, és a – kutatásom szempontjából fontos – növekedését.

E klaszter nagyon jó példa arra, hogy a vállalkozások egy részének alapvetően fontos az immateriális javak mennyiségének, értékének a folyamatos, fenntartható növelése.

Ez a klaszter olyan gazdasági társaságok, intézmények hálózata, akik profitorientált vagy non-profit alapon a magyar egészségügyi műszerek, termékek fejlesztésével-, gyártásával, értékesítésével, és szolgáltatásokkal foglalkoznak, vagy ahhoz köthető tevékenységet végeznek, ill. ahhoz szakmai-tudományos támogatást nyújtanak.

A klaszterben résztvevő tagok száma 35, ebből 34 klasztercég kivétel nélkül mikro-, kis-, és közepes vállalkozás (KKV), 1 pedig a KKV-kat segítő közalapítvány, együttesen a magyar orvostechnikai ipar meghatározó szereplői.

A vállalatok olyan orvostechnikai berendezések fejlesztésével, gyártásával, forgalmazásával és szolgáltatásokkal foglalkoznak, melyek hozzásegítik a társadalmat a mindenki számára elérhető, kitűnő minőségű egészségügyi szolgáltatásokhoz.

Az első pillanattól közös érdekük volt egy innovációjában megújult, szervezetében, kereskedelmében összeszervezett, a világpiacon versenyképesebb, nagyobb exportteljesítésekre is képes, magyar orvostechnikai műszergyártás megvalósítása, együttműködési érdekek keretében.

Ezt a célt szolgálja a klaszter szervezet létrejötte, tevékenységének összeszervezése, amely a fejlesztési- gyártási-logisztikai–marketing együttműködés, a tevékenység centralizáció, a tudás és információ koncentráció alapját teremtette meg.

Mindezeket azért említettem meg, mert ez által válik világossá, hogy főként az ilyen, vagy más szellemi, tudásalapú, információs technológiai, vagy infokommunikációs tevékenységet végző vállalkozások számára sok tekintetben nagyobb versenyképességet, eredményességet és fenntartható gazdaságos működést jelent az immateriális java, illetve ezek értékének a megfelelő növelése.

Az egyik kiindulópont ebben a tekintetben, hogy a klaszter a hazai egészségipar hagyományainak folytatását, ipari kultúrájának megőrzését és felemelését fontosnak tartja.

A tevékenységeik jellegének megfelelően teljesen természetes módon jelentős forrásokat biztosítanak, költenek a következőkre, amelyek egyenként is, de külön-külön is a vállalkozások vagyonértékű jogait, a szellemi termékeit, az üzleti vagy cégértéket befolyásolják, illetve törekednek ezek dinamikus növelésére.

Az immateriális javak növelése érdekében a vállalkozások – többek között – az alábbi tevékenységekre biztosítanak jelentős beruházási forrásokat:

- Együttműködésre: az innovációban: a tudományos szféra és az ipar között, kapcsolat erősítése, kölcsönös üzleti előnyökön nyugvó hálózatos együttműködés kiépítése, közös fellépés megalapozása
- Versenyképesség, láthatóság növelésére: az együttműködés hozzájárul a klasztertagok versenyképességének növeléséhez, hazai és nemzetközi piaci jelenlétének erősítéséhez, a klaszterként jobban elérhető uniós és hazai források sikeresebb lehívásához
- Képviselőre: rendkívül fontos egy olyan platform kialakítása, amely képes a teljes regionális kutatási, oktatási és vállalkozói potenciált megjeleníteni, különös tekintettel a jelentős befektetéseket tervező cégekre, európai intézményekre.

A tagok közötti együttműködések területe rendkívül széles, a közös marketing és PR tevékenységtől kezdve az egységes piaci megjelenésen át a közös szakmai programok lebonyolításáig. A klasztertagok közös érdeke egy innovációjában megújult, szervezetében, kereskedelmében centralizáltabb, a világpiacon versenyképes, nagyobb exportteljesítésekre is képes, magyar orvostechnikai műszergyártás. Ennek megfelelően elengedhetetlen számukra a megfelelő – előbbiekben részletezett és kiemelt – immateriális javak fejlesztése.

A klaszter vállalkozásainak az immateriális javak növelésére irányuló rövidtávú befektetései nagy valószínűséggel a következők tevékenységekre is vonatkozhatnak:

- Egymás tevékenységének felszínre hozása, megismertetni a működési, beszerzési - értékesítési taktikákat.
- A magyar medikai termékkínálati listák (képek, specifikációk) összeállítása, az exportra érett termékek összegyűjtése, a piaci célországokban bevizsgálások segítése, közös képviselések,
- Disztribútorok szervezése, külföldi tenderkiírások közös megbízással történő tenderfigyelése, közös prospektusok, reklámkampányok készítése, kiállításokon való közös részvétel és közös kapcsolatépítő tárgyalások szervezése
- Benchmarking klub üzemeltetése, jó megoldások feltárása és adaptálása.
- A minőség- és környezetirányítási rendszerek, szabványok bevezetése a klaszter menedzsment részére.
- A gyártók, a termékek innovációját erősítse, a tudományos kapcsolatok integrálásával (SOTE, Műszaki Egyetem), a tender specifikációk (a konkurencia) elemzésével, a pályázatokra ösztönzésével.
- Projektgenerálások, közös K+F tevékenység (termék- és technológiafejlesztés) megszervezése, közös projektek előkészítése, továbbfejlesztése.
- Információs technológia-fejlesztés, beleértve közös informatikai platform kialakítását, vagy továbbfejlesztését, az online megjelenés, kereskedelem és egyéb e-szolgáltatások támogatását
- Az érintett klasztertag vállalkozások versenyhelyzetének javítása, összefüggésben a telephelyi innovációs centrum és tér megszervezéssel, a kiszolgáló tevékenységek összehívásának és egyesítésének segítségével, kedvező szolgáltatások nyújtásával, a „láthatóság” növelésével, konkrétan a „magyar medikai szolgáltató tér és centrum” felépítésével, megszervezésével, üzemeltetésével.
- A forgalom, az értékesítés növelésének segítése, a nagy nemzeti és nemzetközi (világbanki) tendereken történő közös indulások feltételeinek megteremtése (MEHIB, EXIMBANK).
- Az EU és más külföldi politikai irányító, orvos-szakmai, egészség-intézmény tulajdonosi területeken személyes kapcsolatokat építése, lobbizás.
- Termékek, tevékenységek innovációja:
- Erre elsősorban az érdekelt tagok összefogásával közös pályázatokon teremtik meg a forrásokat.
- Fontosabb és a klaszter szempontjából releváns védett termékek /szolgáltatások / technológiák / know-how-k / szabadalmak / licencek megszerzése, megvédése.
- K+F+I tevékenység /új piacok nyérése az e-kereskedelem segítségével/
- Szolgáltatás-gyártás innováció, közös beruházások révén.
- A kapcsolódó pályázatok, stratégiák, piacelemzések, piackutatások és piacra jutást segítő megoldásokat közösen alakítják ki.

A forgóeszközökkel kapcsolatos hipotézis

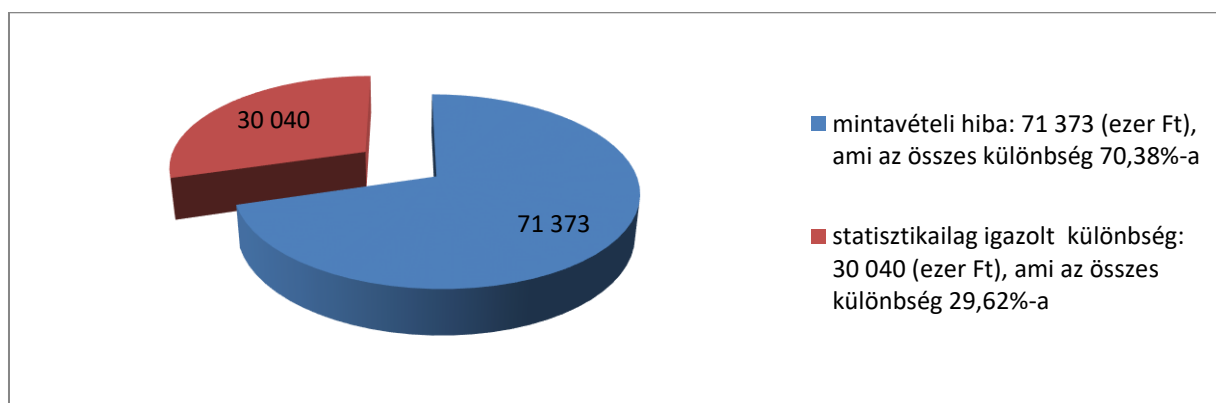
H.3: A vállalkozások forgóeszköz értéke szignifikáns növekedést mutat a klaszterbe lépést követően.

A Forgóeszközökkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye:

Megnevezés	Forgóeszközök	Készletek	Követelések	Pénzeszközök
KLE1átlag	136 664	27 297	69 785	18 632
KLU3átlag	238 076	41 296	109 753	49 460
Tapasztalati Eltérés (Abszolút, Ft)	101 412	14 182	69 785	30 828
Tapasztalati Eltérés (%)	74,21	51,95	57,27	165,46
S _d	36 259	6 279	13 572	9 505
t _{5%}	1,9684	1,9665	1,9670	1,9699
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, Ft)	71 373	12 074	26 696	18 724
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, %)	70,38	85,14	66,79	60,74
Statisztikailag igazolt különbség (Ft)	30 040	2 108	13 272	12 104
Statisztikailag igazolt különbség (%)	29,62	14,86	33,21	39,26
H ₀ teljesülése (Igen/Nem)	Nem	Nem	Nem	Nem

13. táblázat: A Forgóeszközökkel kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye. (Forrás: saját számítás)

A 101 412 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



25. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

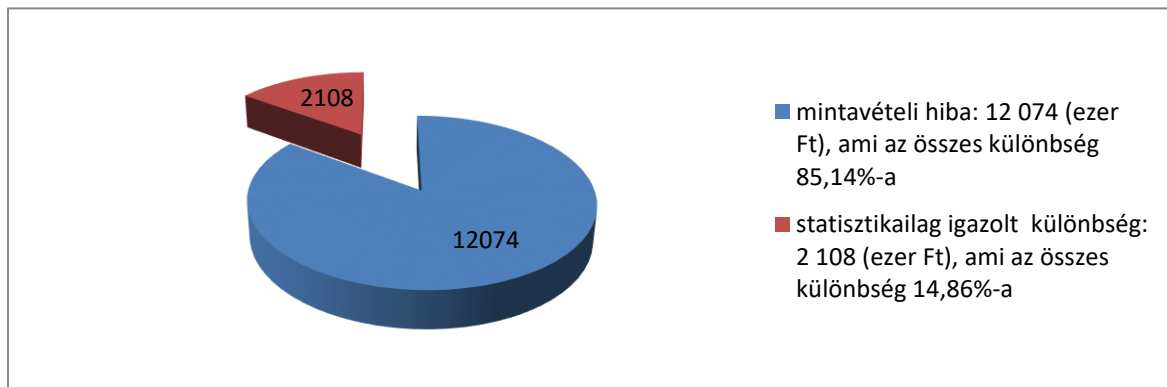
A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások forgóeszközeinek értéke igazoltan nőtt a klaszterbe lépés után. (F- és t-próba a mellékletben)

Gyakorlati példákat az alábbi a forgóeszközökhöz tartozó csoportok vizsgálata során írok.

A forgóeszközökkel kapcsolatos alhipotézis

H.3.1. : A vállalkozásoknál a készletek értéke az együttműködést követően emelkedik.

A vizsgálat eredménye a 13. sz. táblázatban található.



26. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások készleteinek értéke igazoltan nőtt a klaszterbe lépés után. (F- és t-próba a mellékletben)

A vizsgált vállalkozások készletnövekedésének – a gyakorlat orientált – okai megtalálhatók részben vagy teljesen – természetesen az adott tevékenységre adaptált módon – az alábbiakban említett példák között.

A készletek fentiekben felsorolt és részletezett tételei, sorainak állománynövekedése alapvetően javítja a vállalkozások versenyképességét, hiszen a magas készlet árelőnyt, kedvezményt jelenthet a beszerzésnél és biztonságosabb, kiszámíthatóbb termelést valósíthat meg.

Például egy gazdasági konjunktúra idején, de akárcsak akkor, ha az adott vállalkozás az expanzív korszakát éli éppen, ekkor a biztonságos beszerzés, a nagyobb volumenhez igazodó biztonságos készlet és tartalékképzés szempontjából nagy szerepe van a készletemelésnek. Ugyanis ezzel nagyobb valószínűsége van, hogy például a megnövekedett rendeléshez akkor is biztosítani tudja az alapanyagokat, ha éppen nem várt időszakban kezd akadózni, akár egy előre nem látható okból ennek a beszerzése.

Ugyanis kiküszöböli így a vállalkozás beszerzésénél lehetséges rövid távú hiányt, valamint az értékesítés, megrendelés nem tervezett megnövekedésével együtt járó többlet anyagfelhasználást, így ha az átlagnál, a tervezettnél nagyobb mértékű termelés szükséges és a termelőkapacitások megengedik, akkor akár jelentős profittöbblet és ezáltal versenyelőny is jelentkezhet a vállalkozásoknál.

Arról nem is beszélve, hogy ez a többletermelés elsősorban ad hoc jellegű, később azonban éppen e többlet megtermelésének elvállalása jelenthet alapot későbbi, ezzel összefüggő folyamatos többletermelésre.

A készletek növelése sok esetben nagyon lényeges, mert a fentiekben említett okok mellett sokszor kiszámíthatatlan a vásárlók mennyisége és az általuk vásárolt termékek nagysága, mennyisége, értéke is.

A megrendelések, vásárlások mennyiségének akár e nem várt megnövekedésének okai között szerepelhet – többek között – egy nagyon egyszerű ok: a fogyasztási szokások megváltozása. Természetesen most nem mélyülök bele, hogy ennek milyen sok oka lehet.

A fentiekben említett példák alapján is nagyon megnyugtató lehet üzleti szempontból, ha a forrásterületeink a készletek növekedésével is emelkednek.

A készletek növekedésére példaként említem meg az életminőség javítását megcélzó klasztert, amelyet azzal a céllal hoztak létre az alapító vállalkozások, hogy összefogja az alapító vállalatok piaci és fejlesztési tevékenységét és erősítse a piacon elfoglalt pozíciójukat. A klaszter legígéretesebb projektjei – többek között – olyan innovatív területekre irányultak, és valósultak meg, mint a funkcionális ételmiszer, az étkezés kiegészítők, a gyógyszer kombinációk, az ezen területekre irányuló klinikai és pre-klinikai műszerfejlesztések.

Ahhoz, hogy mindezeket sikeresen megvalósítsa, ahhoz a megfelelő régi és új üzleti kapcsolatok megléte, felkutatása elengedhetetlen volt, ami nyilván megfelelő marketingtevékenységgel ötvözve volt. Mivel mindezen termékek, tevékenységek, értékesítésére, előre nem látható és nehezen is kalkulálható eladási mennyiségre volt és van szükség az egyszerre megvalósuló hazai és nemzetközi piacok, vásárlók folyamatos és ellátására, ezért evidens, hogy ezen tevékenységeket végző vállalkozások számára kiemelten fontos a megfelelő mennyiségű, a biztonságos értékesítést megvalósítani képes készletezés.

Egy, a vízkezeléssel és környezettel kapcsolatos technológiákkal kapcsolatos klaszter szintén példaként szolgálhat a készletnövekedés vizsgálatára. A környezetvédelem, a környezetvédelmi és vízkezelési technológiák területén az 1990-es évek eleje forradalmi változásokat hozott a magyar gazdaságban.

Különböző területekre specializálódott kis- és középvállalatok jelentek meg a piacon, speciális szaktudással a szennyvízkezelés, a vízelőkészítés, a víztisztítás, a hulladékgyűjtés és kezelés, a levegőtisztaság védelem területén. Az általam példaként említett klaszter a céllal alakult meg, hogy ezeken a szakterületeken nyújtson szolgáltatásokat a lehető legszélesebb körben.

Tevékenységi körei: szennyvíztisztítás, hulladékgyűjtés, vízkezelés, ipari technológiák, kármentesítés, környezetvédelem.

A környezetvédelem, a környezetvédelmi és vízkezelési technológiák területén az 1990-es évek eleje forradalmi változásokat hozott a magyar gazdaságban. Különböző területekre specializálódott kis- és középvállalatok jelentek meg a piacon, speciális szaktudással a szennyvízkezelés, a vízelőkészítés, a víztisztítás, a hulladékgyűjtés és kezelés, a levegőtisztaság védelem területén.

A klaszter kiemelt szolgáltatásai közé tartoznak többek között a

- víz- és hulladékkezelés területén felhasználásra kerülő különféle vegyi anyagok, koaguláló és flokkuláló szerek, különböző emulzióbontó és hatékonyság növelő anyagok gyártása, ezekhez kapcsolódó alkalmazástechnikai szolgáltatások
- berendezésgyártás, technológiai rendszerek tervezése, építése, üzemeltetése, szervizelése fizikai-kémiai, ill. biológiai rendszerek terén
- a hulladékok gyűjtéséhez, kezeléséhez kapcsolódó egyéb szolgáltatások
- ipari- ill. ivóvíz kezeléséhez, előkészítéséhez kapcsolódó szolgáltatások

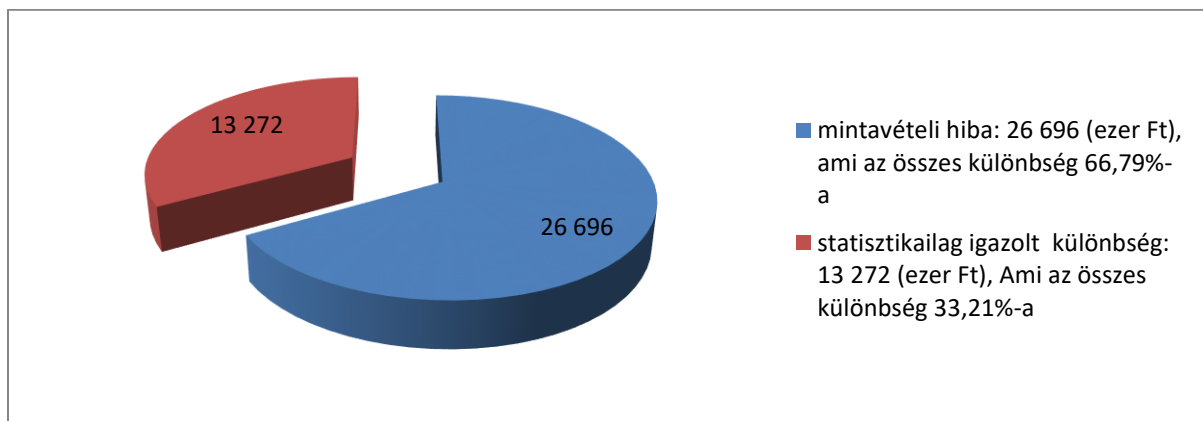
Mіндеzen tevékenységek megfelelő szintű és folyamatos, a speciális igényeknek megfelelő ellátásához nagyon nagy mennyiségű – sok esetben egyedi, speciális eszközökre, berendezésekre – van szükség annak érdekében, hogy kellő időben és megfelelő színvonalon el tudják végezni a társadalom egésze számára is egyre nagyobb fontossággal és felelőséggel járó feladataikat. Ehhez a tevékenységhez elengedhetetlen a készletek kellő megtervezésének és kivitelezésének szerepe.

A Forgóeszközökkel kapcsolatos alhipotézis

H.3.2. : A vállalkozásoknál a követelések értéke az együttműködést követően növekszik.

A vizsgálat eredménye a 13. sz. táblázatban található.

A 39 968 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



27. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások követelések igazoltan nőttek a klaszterbe lépés után. (F- és t-próba a mellékletben)

A követelések állománya és változása jelentős mértékben befolyásolja a vállalkozások eredményességét, hiszen – gyakorlatias példaként említve – „ami jár, az jár” alapon kell gondolkodni, és ami jár a vállalkozásnak, ahhoz szeretne minél előbb hozzájutnia megrendelőjétől, vásárlójától, hiszen ennek hiánya jelentős fennakadást okozhat a működésben és akár meg is

béníthatja a működését. Mindezek különösen fontosak az amúgy sem nagy anyagi, pénzügyi háttérrel rendelkező kkv-k tekintetében.

A vállalkozások forgóeszköz növekedésének különböző részarányát jelenti például az áruszállításból származó követelés. Ha végignézzük a klaszterek és a benne szereplő vállalkozások listáját, akkor láthatjuk, hogy a követelések nagysága és jellege mindig attól függ, milyen tevékenységet végez a vállalkozás. Sok esetben attól is függ, hogy üzleti szempontból, a versenyképességének megtartása vagy növelése, vagy éppen a piacának abszolút, és/vagy a relatív részesedésének növelése szempontjából a cégnek mennyire érdeke és mennyire szándékos, hogy követelése akár folyamatosan emelkedjen, hogy kintlévősége legyen adott cégnél, cégeknél, vásárlóknál, megrendelőknél. Mindezen szempontoknál alapvető annak a pontos ismerete és folyamatos kontrolálása, megfigyelése, hogy ahol kintlévőséget engedünk, annak megrendelése, vásárlása, fogyasztása mennyire fenntartható és fenntartható módon mennyire fizetőkép. Ezek a felsorolt feltételek csak egy kicsi részei annak a sok befolyásoló tényezőnek, amiket minden vállalkozásnak – a tevékenységének megfelelő módon és rá jellemző feltételrendszerrel ismernie kell ahhoz, hogy számára a készletnövekedés valóban az eredményességének, versenyképességének növekedését eredményezze.

A követelések növekedésének jelentőségére remek példaként szolgál egy informatikai eszközökkel és főként ezek innovációjával foglalkozó klaszter. A klaszter az infokommunikáció iparágon belül szándékozik egyedi, korszerű, piaci sikerre alkalmas termékeket kifejleszteni. Korábban a szoftver elsősorban, mint önálló eszköz lehetett termék, a felhasználó pedig a saját szakterületének a folyamatait igyekezett a szoftverhasználattal hatékonyabbá tenni. A klaszter törekvése ezzel szemben az, hogy az infokommunikációs technikai vívmányokat az egyes ágazatok folyamatainak a fejlesztésére, illetve új felhasználó igények létrehozására és kielégítésére alkalmazza, ezáltal új funkciókkal rendelkező új rendszerek jönnek létre. A korszerű technikai eszközök és módszerek behatolása a hagyományos iparágakba világszerte folyamatos, piaci sikerre csak ugyanilyen megközelítéssel lehet számítani. Új hangsúlyok, sőt korábban ismeretlen szolgáltatási és termékcsoportok keletkeznek, pl. a környezetvédelem, az egészségmegőrzés vagy a diagnosztika területén. Ezeknél az infokommunikációs technikák az első pillanattól kezdve jelen vannak, és a fejlődés hajtóerejét adják. A klaszterben található vállalkozások folyamatosan meg is tesznek mindent azért, hogy ezeket megvalósítsák. A piacaik megszerzése és megtartása érdekében alapvető érdekük a kintlévőségük növelése a – megbízhatónak és fizetőképnek ítélt – megrendelők, érdeklődők, alkalmazók tekintetében. Ezeknek a vállalkozásoknak a követelések növelése az alapvető érdekük és sok esetben a fenntartható versenyképességük feltétele is. Ugyanis a mai rohanó világban ebben az iparágban is szinte naponta jelennek meg újdonságok az információs technológiai és infokommunikációs termékek tekintetében.

Ezért valóban sietni kell és minél nagyobb intenzitással és kutatással kell megszerezni a piacokat. Azonban a piac megszerzése után az egyik legfontosabb a piac lehetséges bővítése mellett a már megszerzett piacok, vásárlók, fogyasztók megtartása. Ennek egyik legjellegzetesebb formája manapság az, hogy a termékünket a piac megszerzése után azonnal a fogyasztó, vásárló, felhasználó rendelkezésére bocsátjuk, megfelelő részletfizetési vagy későbbi időpontban való teljes fizetési kötelezettséggel, így a követeléseink természetesen nőnek. Azonban ez a fajta

kint levőség emelkedés nagyon is hasznos a vállalkozás számára, mert így újabb piaci felhasználó, vásárló jelent meg terméke, szolgáltatása megvásárlása érdekében. A követelésnövekedésnek azonban akkor szabad teret engedni, ha úgy látja a vállalkozás, hogy a követelések kifizetése biztosított a szerződött fél tekintetében.

Az egészségvédő élelmiszerek kifejlesztésével, gyártásával és értékesítésével foglalkozó klaszter követelés növekedésének valószínűsíthető tényezőit mutatom be az alábbiakban.

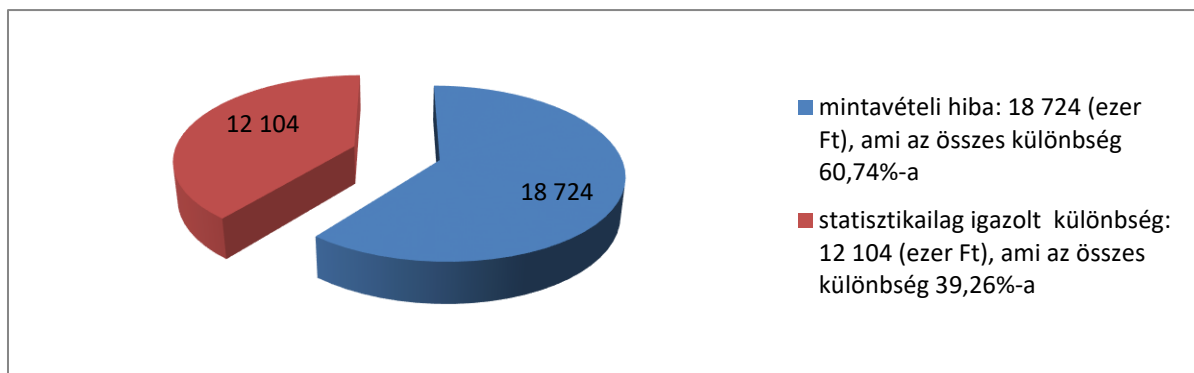
A tagok tevékenységi körébe tartozik többek között a nagy hozzáadott értékű, egészségvédő élelmiszerek fejlesztése, gyártása és fogyasztásösztönzése. Termékeik közé tartozik a növényekben és gombákban található természetes alapanyagokkal dúsított, nagy hozzáadott értékű élelmiszer alaptermékek termelése, az új hozzáadott értékű funkcionális élelmiszerek és táplálék kiegészítők széles körű elterjesztése. Mindezen termékek piacának megszerzésének és fenntarthatóságának egyik nagyon jellemző feltétele manapság az, hogy a termékeinket kihelyezik, rendelkezésre bocsátják a viszonteladóknak, ugyanis sok esetben csak ez jelentheti a versenyképességüket. Ehhez szükség van a követelésállomány növelésére. Ilyen esetben arra kell ügyelni a vállalkozásnak, hogy a tartozó fél megbízható és fizetőképes legyen.

A forgóeszközökkel kapcsolatos alhipotézis

H.3.3. : A vállalkozásoknál a pénzeszközök értéke az együttműködés után növekedik.

A vizsgálat eredménye a 13. sz. táblázatban található.

A 30 828 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



28. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások pénzeszközei igazoltan nőttek a klaszterbe lépést után. (F- és t-próba a mellékletben)

A pénzeszközök jelentősége nem megkérdőjelezhető, hiszen – egy egyszerűnek tűnő, holott nagyon is valós gyakorlati megközelítés szerint – pénz vagy pénzeszközök nélkül semmit sem tehet a vállalkozó. Mindenhez pénz kell. A vállalkozás tevékenységeihez tartozó értékteremtő folyamatok valamennyijénél szükség van pénzre, pénzeszközre. Emellett a biztonságos működés, a kiszámíthatóság, a fejlesztés, a növekedés, az áruban, termékben, készletben való tartá-

lékolás és természetesen maga a pénzeszközök tartalékolása is alapvetően meghatározza a vállalkozás sikerességét, versenyképességét. A vállalkozók pénzeszközei lehetnek a pénztárában és a bankszámláján.

A vállalkozásoknál a pénzeszközök növekedésének oka gyakran az, ha több a rendelés, a vásárlás, a fogyasztás, mert akkor a bevételek növekednek, és így növekszik az ebből származó árrés. Az ebből származó pénztöbblet – főként a fenntartható módon tevékenykedni kívánó – vállalkozás általában visszaforgatja a forgóeszközeinek valamelyik csoportjába, hiszen pénzt pénzzel lehet keresni egy vállalkozásban. Üres gyár, üzem, csarnok, bolt, üres polcok, szegényes választék eleve kudarcra ítélheti a vállalkozást. Ezért a forgóeszközöket, amikor teheti a vállalkozás, érdemes növelnie a készpénz állományának növekedése útján is.

Egy faipari klaszter, amelyet faipari, illetve a faiparhoz kapcsolódó vállalkozás hozta létre annak érdekében, hogy piaci helyzetüket erősítsék, versenyelőnyre tegyenek szert.

A klaszter vállalkozásainak pénzeszközei nagy valószínűséggel az alábbiakban megfogalmazott okok és azok következményeként növekedtek. Ehhez először a bevételeik növekedésére volt szükség.

Az együttműködésük következtében közös termékeket gyártottak, valamint közös beruházásokat valósítottak meg. A közös arculat kialakításával, egységes piaci fellépéssel és a közös beruházással nagyobb hozzáadott értékű termékeket tudtak előállítani, nagyobb profit, hatékonyabb export tevékenység érték el, mely hosszú távon hozzájárult eredményes gazdálkodásukhoz gazdaság mutatóinak javításához.

A klaszter számos tagja jelenleg is folytat a saját tevékenységének színvonalát javító K+F tevékenységet. Például az új technológiák említhetők meg: Az elmúlt években az alapanyag folyamatos drasztikus emelkedése átgondolásra készítette a klaszter vállalkozásait, olyan manapság is használt technológiák területén kutattak, olyan elsődlegesen faipari feldolgozáshoz kapcsolódó forradalmian új technológiákat kerestek, amellyel nagyságrendileg léphettek nagyot a minőségi és mennyiségi kihatásban.

A közös arculat kialakítása és a külföldi partnerekkel való kapcsolatok kialakítása, fejlesztése szakmai kiállításokon részvétel valamint a kapacitások igény szerinti közös segítséggel való kialakítása, a fa minél szélesebb körű hasznosítási lehetőségeinek kidolgozása, a fa, mint nyersanyag és energiaforrás minél szélesebb körben való elterjesztése, a fahulladék hasznosítása környezetkímélő technológiák bevezetése, elterjesztése, az exporttevékenység beindítása jelentős mértékben növelhette a bevételeket.

A szárító, tároló épületek felépítése és a megújuló energiával való energiaellátás biztosítása, a megrendelők tároló épületből való kiszolgálása, a jó minőségű fűrész áruval közös termékfejlesztés, mely a fát, mint megújuló energiaforrást vette alapul, melynek célja a jelenleginél magasabb hozzáadott értékű termékek előállítása, bútorcsalád kifejlesztése volt. E tevékenységek, valamint ezek újdonsága azonban nemcsak a bevételek, hanem az árrések növekedését is eredményezték. Mindezek következtében a megnövekedett árrés egy részét nem kellett közvetlen

visszaforgatni például alapanyagokba, vagy a különböző állandó vagy változó költségek kifizetésére. Ezért ez az árres többlet növelhette a klaszter vállalkozásainak pénzeszközeit. Egy egészségvédő élelmiszerek gyártásával és értékesítésével foglalkozó klaszter, illetve tagcégei is jól példázzák a pénzeszközök növekedésének valós indokait. A klaszter vállalkozásainak tevékenysége során többek között a természetes adalékanyagokat (gyógynövények és gombák) tartalmazó funkcionális élelmiszerek kutatás-fejlesztésével, illetve ezek eredményeinek gyakorlati alkalmazásával és hasznosításával, gyártásával és értékesítésével, a funkcionális élelmiszerek alkalmazásával az egészségügyi prevencióra, (vérnyomáscsökkentésre, koleszterin szint csökkentésre, stressz szint csökkentésre) valószínűleg komoly bevételt generálhattak. Ezenkívül az oktatás, az ismeretek terjesztésével, a funkcionális élelmiszerek jótékony hatásának megismertetésével a lakosság széles rétegeiben, valamint az innovatív élelmiszeripari gyártástechnológiák megvalósításával szintén nagy a valószínűsége annak, hogy tovább nőhettek a cégek bevételei. Mindezeknek az újdonsága, és az ebből fakadó magas árrese itt is azt eredményezhették, hogy a vállalkozások a feltétlen szükséges állandó és változó költségei kiadása után megmaradó pénzeszközei növekedtek.

A vállalkozások saját- és idegen-tőke értékével kapcsolatos hipotézis

H4: A vállalkozások saját- és idegentőke értéke igazoltan növekedik az együttműködés során.

A vállalkozások saját- és idegen-tőke értékével kapcsolatos alhipotézis

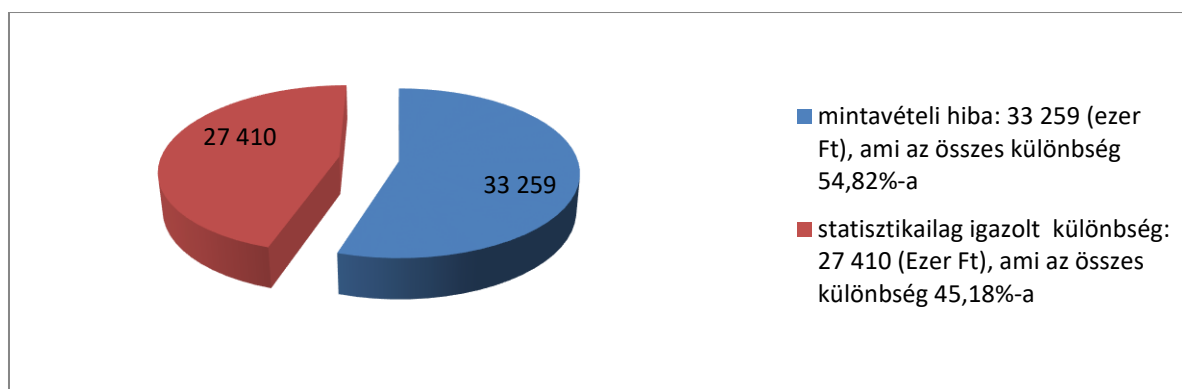
H.4.1: A vállalkozások saját tőke értéke igazoltan növekedik az együttműködés után.

A Forrásokkal kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye:

Megnevezés	Saját tőke	Eredménytartalék	Rövid lejáratú kötelezettségek
KLE1átlag	111 731	61 093	88 163
KLU3átlag	172 400	92 664	151 007
Tapasztalati Eltérés (Abszolút, Ft)	60 670	31 571	62 844
Tapasztalati Eltérés (%)	54,30	51,68	71,28
S _d	16 924	13 106	27 550
t _{5%}	1,9652	1,9672	1,9686
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, Ft)	33 259	25 784	54 234
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, %)	54,82	81,67	86,30
Statisztikailag igazolt különbség (Ft)	27 410	5 787	8 610
Statisztikailag igazolt különbség (%)	45,18	18,33	13,70
H ₀ teljesülése (Igen/Nem)	Nem	Nem	Nem

14. táblázat: A Forrásokkal kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye: (Forrás: saját számítás)

A 60 670 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



29. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre. (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások saját tőke értéke igazoltan nőtt a klaszterbe lépés után. (F- és t-próba a mellékletben)

Az európai számviteli gyakorlatban a saját tőkéből a jegyzett tőke és a tőketartalék a befektetők által pénzben, anyagi eszközökben véglegesen, az adott vállalkozó rendelkezésére bocsátott vagyont mutatja, míg a saját tőke többi eleme általában a tevékenység során elért adózott eredményből a vállalkozónál hagyott összeg, illetve a vállalkozónál eszközei értékelésekor a múltbeli bekerülési érték és a piaci érték közötti különbözet, az értékelési tartalék.

Ebből következően 2018-ig a saját tőke a – jegyzett, de még be nem fizetett tőkével csökkentett – jegyzett tőkéből, a tőketartalékból, az eredménytartalékból, a lekötött tartalékból, az értékelési tartalékból és a tárgyév mérleg szerinti eredményéből tevődött össze.

A változás annyi, hogy a mérleg szerinti eredmény, mint számviteli fogalom, és mint ez eredmény-kimutatás egyik „állomása” 2018-tól megszűnt. (Magyarország Országgyűlése, 2017)

A saját tőke növekedése mindenképpen pozitívum a vállalkozásoknál, hiszen nemcsak a mindenkori állománya, hanem a változása is jelentős hatással bír a vállalkozás eredményességére. Így ha ez növekszik, akkor a saját forrásai növekedése következtében, vállalkozása bevétele és eredményessége érdekében több forrása lesz például befektetésre, vásárlásokra, fejlesztésre, bővítésre.

A vállalkozások saját tőkéjük növekedéséből származó előnyeit számos dologból származhatnak. Ugyanis ha végig nézzük az alábbi, saját tőkét alkotó mérlegsorokat, és ezek állományváltozásait, akkor a saját tőke növekedéséből származtatható sikeresség alkotóelemeinek széles tárházát láthatjuk.

Mindezek közül akár már egyetlen tétel növekedő állományváltozása is hosszú távú versenyelőnyt, versenyképességet, sikert eredményezhet.

A saját tőke növekedésének gyakorlati vonatkozásai kapcsán fontosnak tartom elmondani, hogy a vizsgált különböző vállalkozásokban, és általában is a – legalábbis szerintem – kkv szektornak

a mikro-vállalkozási szférájában a saját tőke értelme, értelmezése, növelése más értelmet kap, és más módon megy végbe.

Amikor növekedik a saját tőke állománya, az természetesen örömteli dolog és a növekedés elsődleges értelmezését egyrészt az előbbieken leírtam már, másrészt megszámlálhatatlan módon tudhatjuk meg mindez fontosságát: gondoljunk az iskolában tanultakra, de számtalan vállalkozás, cég foglalkozik mindezek bemutatásával.

Nem véletlen említem, hangsúlyozom a mikro-vállalkozásokat, mert – bár a hivatalos vállalkozás-kategorizálásban a mikro-, kis-, és középvállalkozások alkotják a kkv szektort, azonban – ez a vállalkozási réteget sok tekintetben mégiscsak érdemes külön kezelni a kis-, és középvállalkozások működésétől.

Ugyanis a mikro-vállalkozások túlnyomórésze, nem akar nagy céggé, de még csak nagyobbá sem fejlődni, ők a fenntartható versenyképességen általában csak a saját maguk, és csak ritka esetben a néhány alkalmazottat felvéve végzett olyan értékteremtő tevékenységüket értik, amelyből meg tudnak élni családjukkal.

A vizsgált klaszterekben szereplő vállalkozások túlnyomó része is mikro-vállalkozás. Ez a tulajdonképpeni mai magyar valóság, mert más országbeli mikro-vállalkozások működését nem ismerem, így nincs is semmiféle alapom, hogy jellemezzem.

Ha a valóban a mérete, eredménye, nyeresége, bevétele alapján kicsi a vállalkozás, és a saját tőke állományát növelni szeretné, annak általában talán a legegyszerűbb, de számomra és szerintem is a legoptimálisabb és legbiztonságosabb módját választja.

A működése során a keletkező bevételéből – természetesen a törvény adta módokon felhasználva – szívesen fordít arra, hogy az üzlete, üzeme, gyára még optimálisabban működjön. Ennek egyik módja, hogy a működése során keletkező adózott eredménye egy részét kivieszi a cégeből. Ugyan így ki kell fizetnie az osztalékadókat, azonban ennek van számtalan előnye is.

Ugyanis így egyrészt a megmaradt pénzének keletkezését már igazolta is a hatóságok előtt, másrészt szabadon dönt ennek további felhasználási lehetőségeiről.

Ha szükséges saját, családi célra hasznosítja, ha úgy véli, hogy van konkrét értelme, akkor a pénzével vállalkozása saját tőkéjét tőkeemeléssel növeli, vagy vásárol olyan eszközt magán célra, amelyet bérbe- vagy kölcsönad akár a saját cégének.

Így mindig van idő arra, hogy a jövőbeli terveit a lehetőségeivel összeegyeztetve dönthessen például úgy, hogy a pénzeszközei egy részét a saját tőkeállomány emelése céljából a vállalkozása részére bocsássa.

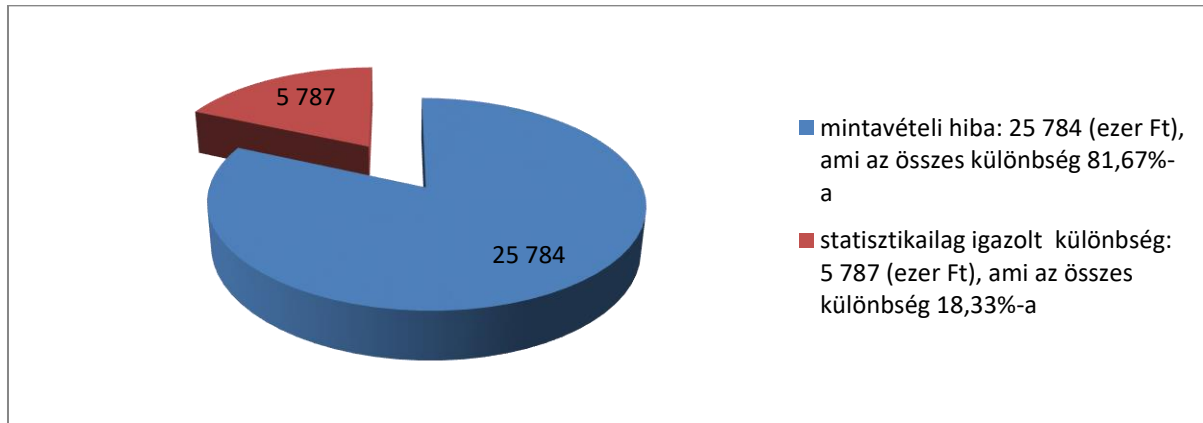
Természetesen mindezek ellenére a mikro-vállalkozások is ugyanúgy törekednek a saját tőke állományuk, értékük növelésére. Hiszen előre kell gondolkodni, gondoskodni a biztonságos, fenntartható működésükről azokban a jövőbeli – természetesen csak feltételezhető - szűkösebb időkről, amikor jól jöhet a „megtakarított” eredménytartalék, amellyel a saját tőkeállományát növeli.

A vállalkozások saját- és idegen-tőke értékével kapcsolatos alhipotézis

H.4.2. : A vállalkozásoknál az eredménytartalék értéke az együttműködést követően emelkedik.

A vizsgálat eredménye a 14. sz. táblázatban található.

A 31 571 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



30. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások eredménytartaléka igazoltan nőttek a klaszterbe lépést követően. (F- és t-próba a mellékletben)

Az eredménytartalék változását azért vizsgáltam meg a klaszterek vállalkozásainál, mert jelentősége nagyon komoly szerepet kap, és befolyásolja a cég működését, akár ennek állomány növekszik. Ha a vállalkozás a korábbi időszakban nyereséges volt, az eredménytartalék – és így a saját tőke is – nőhet, veszteséges gazdálkodás esetén az eredménytartalék csökken, s ezáltal a saját tőke is csökken.

A veszteséget ugyanis elsődlegesen eredménytartalékból kell megfinanszírozni. Az eredménytartalék tehát a saját tőke változó része. A vállalkozás az eredményfelosztáskor dönthet úgy is, hogy az adózott eredményének egy részét, vagy az egészét – osztalékfizetés helyett – az eredménytartalékba teszi.

Az eredménytartalék változásához – növekedéséhez, illetve csökkenéséhez – a vizsgált vállalkozásoknál – mivel nagyon sokféle tevékenységet végeznek, ezért – számtalan ok vezethet.

Az eredménytartalék képzése abban az esetben indokolt, ha a vállalkozás működése e saját forrás hiányában nehézkes vagy – súlyosabb esetben – lehetetlenné válna.

Az eredménytartalék állománynövekedésének az egyik gyakorlati módja a kkv-knál általában előző évük üzleti eredményessége során keletkezett nyereségének vagy a nyereségük egy részének átvezetését jelenti, természetesen nem minden esztendőben.

Hipotézisem eredményének bemutatására egy turisztikai tevékenységgel foglalkozó klasztert, illetve az ebben levő vállalkozásokat hozom fel példaként, ahol az eredménytartalék növekedésének oka lehetett nagy valószínűséggel az, hogy a jövőt illetően megtervezett és előre, a jövő évi idényre gondolva, például a sporteszközök megvásárlására, a már megtervezett turisztikai beruházásaik fedezetére tartalékolták az eredményük egy részét.

Szintén jól példázhatja az eredménytartalék növekedését egy faipari klaszter, ahol a benne szereplő vállalkozások alapvető értékei és céljai közé tartozik az innovativitás és az egyediség. Ehhez nyilván nagyfokú előrelátás is szükséges.

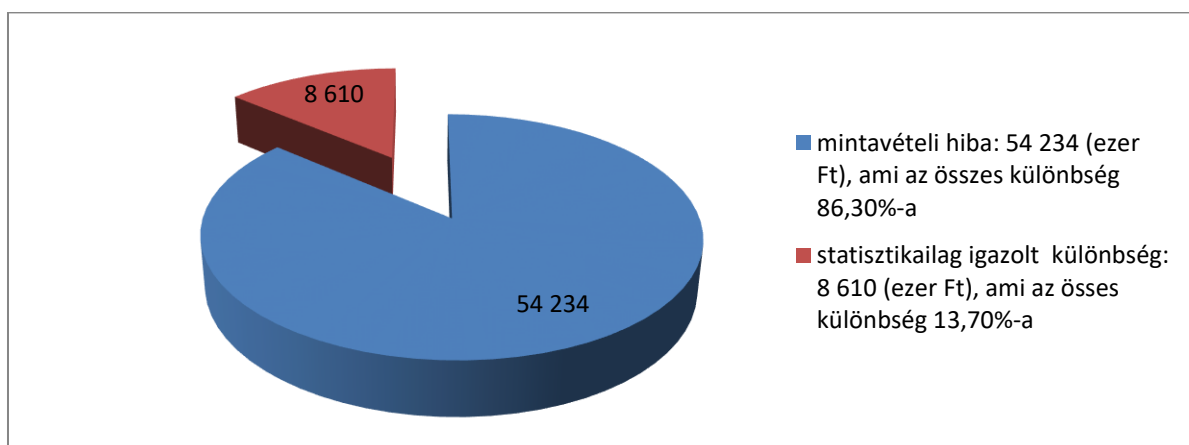
Éppen ezért nagyon is valószínű, hogy a vállalkozások e céljaik megvalósítása érdekében – előre gondolkozva, és a jövőbeli lehetőségeiket szem előtt tartva – az eredményeik egy részét tartalékolták, és nem osztották ki nyereségként. Így nagyobb tőkével, nagyobb lehetőségük is van elképzeléseik megvalósítására.

A vállalkozások saját- és idegen-tőke értékével kapcsolatos alhipotézis

H.4.3. : A vállalkozásoknál a rövid lejáratú kötelezettségek értéke az együttműködés után növekedik.

A vizsgálat eredménye a 14. sz. táblázatban található.

A 62 844 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



31. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások rövid lejáratú kötelezettségei igazoltan nőttek a klaszterbe lépés után. (F- és t-próba a mellékletben)

A rövid lejáratú kötelezettségek növekedésének alakulását és jelentőségét a kkv szektor gyakorlati vonatkozásaiban a következőkben jelenítettem meg. A kkv-knál a rövid lejáratú kötelezettségét általában az egy üzleti évet meg nem haladó lejáratra kapott kölcsön jelenti, ami azt gondolom, hogy nem káros, hanem kimondottan pozitív következményekkel is járhat.

Konkrétan fogalmazva a vállalkozások a folyó évi termeléséhez, kapacitásnöveléséhez, megnövekedett megrendelések miatti biztonságos – például anyag- vagy árukészlet szükségszerű növelése érdekében a – finanszírozáshoz rövid távú hitelt vesznek fel, amit a szezon végén teljes mértékben visszafizetnek.

Ennek oka, hogy a többletforrásból finanszírozott többlettermelés többletbevételt is eredményez, ami adja a hitel visszafizetésére a fedezetet.

Talán ebből is ered a hitelességük, a hitelező bank számára. Hitelképességük pedig nyilván a bemutatott előző évi mérlegük megvizsgálásából.

Ezeknek a rövid lejáratú kölcsönöknek a hasznossága általában – főként, ahol már sokévi, ilyen jellegű tapasztalatok is vannak, ott mindez – jól tervezhető és a siker általában már előre boricékolható.

A felvett hitel a kiegyensúlyozott és biztos ellátáshoz szükséges, főként anyag-, és áru-készlet-emelésre és főként egyéb forgó eszközvásárlásra fordítódik.

Tehát gyakorlati példában látható, hogy a kkv-knál a rövid lejáratú kötelezettségek növelése sok esetben nagyon is tudatos és megtervezett, mert az a fejlesztést, a kiszámítható és gyakran a szezononként megemelkedő kereslet növekedés megfelelő ellátását, így az üzlet optimális működését biztosítja.

Gyakorlati példa tulajdonképpen szinte valamennyi klaszter, és a benne lévő vállalkozások lehetnének.

Ugyanis szinte valamennyi gazdaságosan működő vállalkozás érdeke lehet, és általában alkalmaznak is, hogy rövid lejáratú hitelt vegyenek fel, termékeik, szolgáltatásaik előállítására, és olyan főként forgóeszközök vásárlásának finanszírozása érdekében, amit jól tervezetten még abban az évben visszafizetnek.

Ezek teljesen természetesen és érthetően, viszonylag komoly rizikó nélkül adhatók és kaphatók, természetesen a vállalkozás fizetőképességének megfelelő vizsgálata után.

Vizsgálatom eredményének példázatára a Balaton környéki, turisztikai vállalkozások egy részét felölelő klasztert hozom fel, illetve az ebben található vállalkozásokat.

Közös jellemzőjük a Balaton környéki működési terület, valamint, hogy turisztikai vagy ezzel szorosan összefüggő tevékenységet végeznek.

A vállalkozások rövid lejáratú kötelezettségeinek növekedése nagy valószínűséggel abból adódik, hogy mivel jórészt idényjellegű a tevékenységük, ezért logikus módon a szezon elején szívesen de sok esetben szükségszerűen fektetnek be úgy, és annyi összeget, hogy az a szezon végére meg is térüljön.

Viszonylag rövid időre kell ilyen esetben tervezni és akik már évek óta végzik ezt a tevékenységet, azok tudják, hogy mennyit kell és mennyit szabad, és mennyit érdemes befektetni ilyenkor vállalkozásukba.

Ennek egyik természetes módja a saját forrásaikon kívül a rövid lejáratú hitelek. Ezek olyan vállalkozások számára viszonylag könnyen elérhetők, akik az évek során már bizonyították az eredményes működésükkel, hogy megfelelően átgondolva kérnek ilyenkor hitelt rövid időszakra.

Sok esetben a szezon végén már vissza is fizetik a szezonban megkeresett pénzből. Az adott klasztert illetően a rövid lejáratú kötelezettségek növekedése valószínűleg a tevékenységük végzéséhez szükséges eszközök vásárlásából, beszerzéséből, felújításából és – a kiemelt turisztikai helyen kiemelten fontos - marketingköltségekből adódnak.

Ezek között lehetnek a következő eszközök és tevékenységek vásárlása és gyártása, felújítása: a vízisí, surf, kitesurf, vízisípálya, a vízi szerkezetek gyártása és folyamatos felújítása, hajók, kishajók, vitorlák, yachtok, vitorlás hajók, a paintball üzésével kapcsolatos eszközök, kalandvár, kalandpark kialakítása, fenntartása, kimondottan a mozgássérültek nyári sportolását lehetővé tevő és segítő eszközök vásárlása, fenntartása, felújítása,

A rövid lejáratú kötelezettsége növekedését, illetve ennek jelentőségét jól mutatja egy faipari klaszter és a benne lévő – szinte valamennyien ilyen tevékenységet végző – vállalkozások.

Az elmúlt években az alapanyag folyamatos drasztikus emelkedése átgondolásra készítette őket a jelenleg használt technológiák területén és azóta folyamatosan kutatják, keresik olyan elsődlegesen faipari feldolgozáshoz kapcsolódó forradalmian új technológiákat, amellyel nagyszámú léphetnek nagyot előre, a minőségi és mennyiségi kihatásban.

A tevékenységük során alkalmazott ilyen újfajta technológiákat azonnal alkalmazzák is. Ennek megfelelően nemcsak az újra, hanem az egyediségre is törekednek tervezésük, kivitelezésük, munkájuk során.

Méltán használják reklámjaikban, munkavégzési és értékesítési helyükön is a következő szlogenjüket: Erdőtől - otthonig: a végfelhasználók számára nagy bizalommal bír, ha tudják, hogy a kezükben tartott végtermék a fakivágástól a késztermékig egy céghez- emberhez- csoporthoz köthető. A vállalkozások megrendelése ajánlataiban éppen ezért az innovativitás, és az egyediség fontos szerepet játszat. Ennek következtében a megrendeléseik innovatív és egyedi jellegének kialakításához, kivitelezéséhez valószínűleg ugyan rövid időre, de gyakran van szükségük anyagi segítségre, ami természetesen rövid időn belül megtérül.

Ugyanis a termék elkészítése után a megrendelő kifizeti a megegyezett árat és így a felvett rövid lejáratú kötelezettségeit szinte azonnal, ebből a bevételből fizetni is tudja.

A cégek esetében ezek a tevékenységek nagy valószínűséggel a következők lehetnek.

- Kész lamella gyártás, ehhez szükséges gépek, technológiák
- Hasított falburkolatgyártás és piacra kerülés
- Naprakész nyilvántartási rendszer és kihatatal számítás
- Chevron 3 rétegű svédpadló gyártás.

A vállalkozások ráfordításaival kapcsolatos hipotézis

H.5: A vállalkozások anyag- és személyjellegű ráfordításainak értéke a klaszterbe lépésüket követően emelkedést mutat.

A vállalkozások ráfordításaival kapcsolatos alhipotézis

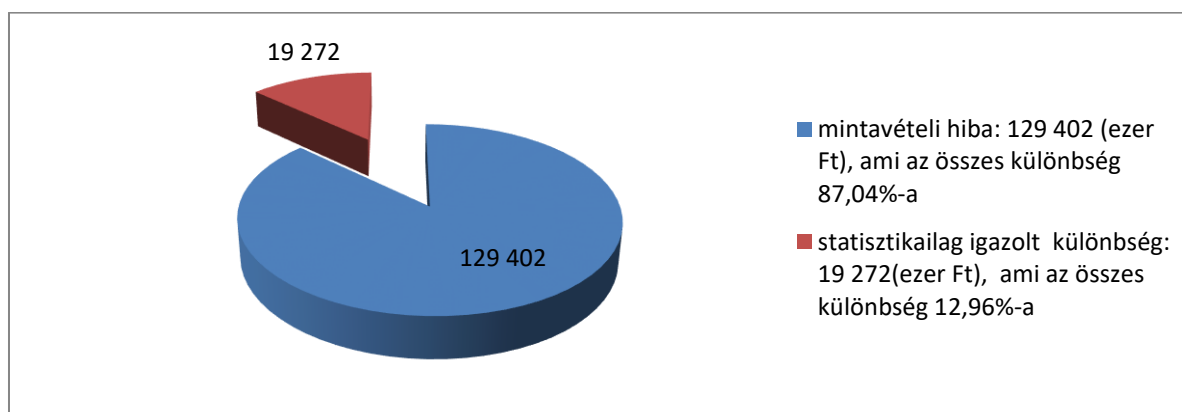
H.5.1.: A vállalkozások anyagjellegű ráfordításainak értéke a klaszterbe lépésüket követően emelkedést mutat.

A Ráfordításokkal kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye:

Megnevezés	Anyagjellegű ráfordítások	Személyjellegű ráfordítások
KLE1átlag	213 859	45 900
KLU3átlag	362 534	72 818
Tapasztalati Eltérés (Abszolút, Ft)	148 674	26 917
Tapasztalati Eltérés (%)	69,52	58,64
S _d	65 728	7 679
t _{5%}	1,9688	1,9672
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, Ft)	129 402	15 017
SZD _{5%} (Mintavételi hiba, %)	87,04	56,12
Statisztikailag igazolt különbség (Ft)	19 272	118 10
Statisztikailag igazolt különbség (%)	12,96	73,88
H ₀ teljesülése (Igen/Nem)	Nem	Nem

15. táblázat: A Ráfordításokkal kapcsolatos hipotézisek vizsgálatának eredménye (Forrás: saját számítás)

A 148 674 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



32. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások anyagjellegű ráfordításainak értéke igazoltan nőtt a klaszterbe lépés után. (F- és t-próba a mellékletben)

A ráfordítás mindig az értékesítéshez, az eredmény realizálásához kapcsolódik, egyszóval az eredmény kibocsátását meghatározó elszámolást jelenti.

Az anyagjellegű ráfordítás növekedésének egyértelműen pozitív üzenete van a vállalkozások sikeressége vonatkozásában.

Amikor a vállalkozás növeli az anyagjellegű és a személyi jellegű ráfordításait, az arról árulkodik, hogy az extenzív és az intenzív fejlődés, fejlesztés útjára akar térni, ugyanis mennyiségileg is növeli az anyagjellegű ráfordításainak akár több tételét is, hiszen abban bízunk, hogy befektetéseivel többlet bevétele lesz, ennek következtében pedig feltételezhetően nagyobb profitot keres. Ennek megfelelően a már meglévő kapacitásait a lehető legteljesebb mértékben igyekszik kihasználni, ami az egységköltség csökkenését is eredményezi számára. Ilyen jellegű ráfordításai során a minőségi anyag és szolgáltatás felhasználás is előtérbe kerülhet működési tevékenysége során.

Sok kkv-nál az anyagjellegű ráfordítások tekintetében elsődleges a működéshez szükséges naponta beszerezendő anyagok, segédanyagok és üzemanyag költségek.

Ezek a ráfordítások alapvetőek és az egyik legnagyobb folyamatos kiadási tételek. Ezen kívül szinte éves évente kell pótolniuk az elhasználódott gyártóeszközöket, berendezéseket, felszereléseket és egyéb, a gyár, az üzem, az üzlet különböző helyiségeiben, a gyártó, a raktározó, a bemutató, az eladási és a fogyasztó térben használatos eszközöket, és ennek a költségei szintén az növelik a vállalkozások anyagjellegű ráfordításait.

A személyzet munkaruhái, előkészítéshez, termeléshez, de akár a takarításhoz, mosogatóshoz szükséges védőruhák is komoly kiadás tételt jelentenek.

Ezek mellett sok olyan ráfordítás van, amely szinte valamennyi vállalkozásnál jelentkezik. Többek között az adminisztratív munkához szükséges nyomtatványok, irodaszerek költségei, de említésre méltó a fűtőanyag, a fűtéssel kapcsolatos egyéb, a villamos energia felhasználás és vízfelhasználás költségei és sok, egy éven belül elhasználódó anyagi eszközök költségei, amelyek pótlása folyamatos és elengedhetetlen a mindennapos működéshez.

Az üzlet megfelelő színvonalú és az előírásoknak megfelelő működtetés megvalósítása érdekében elengedhetetlen, több, különféle szolgáltatások igénybevétele.

Ezek közül a legfontosabbak a vállalkozók és az alkalmazottaik munkahelyre való utazással kapcsolatos utazási költségek, – ha bérben van – akkor az üzlet, üzem, gyártásra, raktározásra, eladásra, termékek vagy szolgáltatások bemutatására szolgáló helyiségek, a fuvarozási, szállítási, rakodási és raktározási költségek.

Ezen kívül a javítás, a takarítás, a mosoda, a karbantartás kiadásai, a hirdetéssel, reklámmal – így a marketinget is magába foglaló – valamint az alkalmazottak oktatásával, továbbképzésével,

a biztosítással, a vagyonvédelemmel kapcsolatos, valamint a telefon és egyéb telekommunikációs költségek, de rendszeres kiadást jelent az személyzet kulturált légkörének megteremtésével kapcsolatos ráfordítások, például az internet és televízió és az ezzel járó jogdíjak is.

Az anyagjellegű ráfordítások növekedésének példaként említhetem meg azt a klasztert, amely fő tevékenységének, céljának azt határozta meg, tűzte ki, hogy a főként az informatikai területen működő kis- és középvállalkozások innovatív, magas hozzáadott értéket képviselő és exportorientált tevékenységét ösztönözze. Ennek megfelelően a rövid távú céljaikban szerepelnek az alábbi tevékenységek:

Proaktív klasztermarketing tevékenység hazai és nemzetközi szinten, amely magába foglalja az online marketing erősítését, a weblapfejlesztést, a blogolást, a közösségi média használatát, a közös prospektusokat, a reklámkampányokat, a kiállításokon való közös részvételt.

Ennek megfelelően a klaszterben levő vállalkozások anyagjellegű ráfordításainak növekedését nagy valószínűséggel a rövid távú céljaik elérését szolgáló marketing költségek jelentős emelkedése is jelentette.

Egy másik, ehhez a hipotézisvizsgálathoz tartozó példám egy bányászati klaszter, amely az egyik fő céljának azt tűzte ki, hogy a tagjai vállalkozásai számára kedvezőbb lehetőséget teremtsenek a bányászat - szén, víz, kő, kavics, homok stb. vagyon kitermelése, hasznosítása vonatkozásában.

E mellett kiemelt feladatának tekinti az ehhez kapcsolódó, és a régióban működő egyéb szervezetek fejlődését, a tagok egymás közti együttműködését, gazdasági versenyképességük növelését, közös piaci, marketing, gazdasági, innovációs és fejlesztési tevékenységet.

Ennek megfelelően úgy vélem, hogy a klaszterben levő vállalkozások anyagjellegű ráfordításainak növekedésében nagy szerepet játszottak például a bányászati tevékenységeik végzéséhez szükséges eszközök beszerzése.

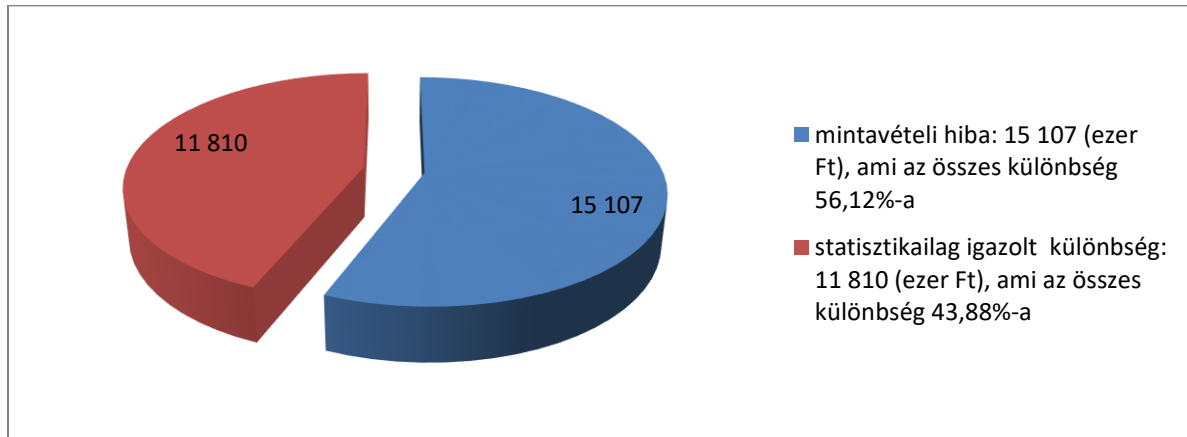
Ezen kívül az ilyen jellegű ráfordításaik növekedésében nagy szerepet játszott a versenyképességük, ismertségük növelését célzó, az értékteremtő folyamataikat egymással összehangoló, eddig egymástól függetlenül – de hasonló tevékenységet végző – működő vállalkozások összehangolását és együttműködésük megteremtését szolgáló marketing tevékenységek.

A vállalkozások ráfordításaival kapcsolatos alhipotézis

H.5.2.: A vállalkozások személyjellegű ráfordításainak értéke a klaszterbe lépésük során növekedik.

A vizsgálat eredménye a 15. sz. táblázatban található.

A 26 917 (Ezer Ft) tapasztalati különbség megoszlását szemléltetem a következő ábrán:



33. ábra: A tapasztalati (az összes) különbség felbontása mintavételi hibára és statisztikailag igazolt különbségre (Forrás: saját számítás)

A fentiek alapján igazoltam a hipotézisemet. Ennek értelmében a vállalkozások személyi jellegű ráfordítások értéke igazoltan nőtt a klaszterbe lépést követően. (F- és t-próba a mellékletben)

A személyi jellegű ráfordítások növekedésének egyértelműen pozitív üzenete van a vállalkozások sikeressége vonatkozásában.

A személyi jellegű ráfordításokat illetően szintén extenzív és intenzív fejlesztést is alkalmazhat a vállalkozás az eredményessége, így versenyképessége fenntarthatósága érdekében. Ugyanis mivel bízunk a jövőben, a bizalmi indexe nő, mert kiszámíthatóbbnak tartja üzleti környezetét, az állam által előírt kötelezettségek állandóságában, kiszámíthatóságában is jobban bízunk, vállalkozása fenntarthatóságával kapcsolatos jövőképe pozitív.

Ennek következtében nemcsak több alkalmazottat vesz fel, hanem szívesen fizet magasabb bért, a magasabban kvalifikált, magasabb iskolai végzettséggel rendelkező munkaerő iránti igény is megnő.

Ennek oka például abban keresendő, hogy a magasabb végzettséggel rendelkező alkalmazottakkal nagyobb hozzáadott értékű termékeket, szolgáltatásokat tud előállítani, amivel a fenntartható sikerességét, versenyképességét teremtheti meg.

Hipotézis vizsgálatom példaként szeretnék megemlíteni egy informatikai és innovációs klasztert, amely az információs kommunikáció iparágon belül szándékozik egyedi, korszerű, piaci sikerre alkalmas termékeket kifejleszteni.

A klaszter törekvése az, hogy az infokommunikációs technikai vívmányokat az egyes ágazatok folyamatainak a fejlesztésére, illetve új felhasználó igények létrehozására és kielégítésére alkalmazzák, ezáltal új funkciókkal rendelkező új rendszerek jönnek létre.

A korszerű technikai eszközök és módszerek behatolása a hagyományos iparágakba világszerte folyamatos, piaci sikerre csak ugyanilyen megközelítéssel lehet számítani.

Új hangsúlyok, sőt korábban ismeretlen szolgáltatási és termékcsoportok keletkeznek, pl. a környezetvédelem, az egészségmegőrzés vagy a diagnosztika területén.

Ezeknél az infokommunikációs technikák az első pillanattól kezdve jelen vannak, és a fejlődés hajtóerejét adják.

A klaszter céljainak, létrejötte okainak figyelembevételével a klaszterbeli vállalkozások személy jellegű ráfordítás növekedéseinek az egyik legfontosabb oka – természetesen – a magas hozzáadott értéket az információs technikai eszközöket, és felhasználását, alkalmazását, a technológiát megfelelő színvonalon alkalmazni tudó, magasan képzett munkaerőre, humán erőforrásra fordított kiadások jelentették.

A személy jellegű ráfordítások növekedésének talán egyik legjobb példája egy tudásorientált klaszter, amely nyitott kezdeményezésként, középpontjában az információ-áramoltatással, a tapasztalat és tudás cserével, az ipari, mezőgazdasági és kommunális környezetterhelés csökkentésére alakult kezdeményezés, amelynek tagjai összefognak az innovatív húzóágazatok által generált, fenntartható, környezetközpontú gazdaság- és térségfejlesztés megteremtésére.

A klaszterünk kompetenciáit jól mutatja, hogy a vörös iszap katasztrófa elhárítása, valamint a kármentesítés során szakértőként több tag is közreműködött, illetve a tagok számos innovatív termékét alkalmazták (pl. AVITÁR vízminőség monitoring rendszer, Dudarit talajjavító).

A katasztrófával kapcsolatban felhalmozódott tapasztalatok és tanulságok értékelésére nagyszabású nemzetközi konferenciát szerveztünk 2011. május 23-25 között.

Iparágakon átívelő tagságával, a környezetipari problémákra adandó komplex megoldásokra való képességgel, kiterjedt partneri körével a klaszter országos szinten számos tekintetben egyedinek mondható, továbbá a legjobban működő klaszterek egyikévé vált.

A klaszter víziója a működése által kidolgozott termékek, eljárások és szolgáltatások alkalmazásával és elterjesztésével jelentős mértékben hozzájárulni a régió és Magyarország fenntartható környezeti állapotának kialakításához, illetve versenyképességének és életminőségének javításához. A közeljövőre megfogalmazott célkitűzés, hogy nemzetközi szinten is építsük, szélesítsük kapcsolatainkat.

Mindezek a klasztertörekvések alátámasztják azt a vélekedésem, hogy a klaszter céljai elérésében és tevékenységei megvalósításában az egyik legfontosabb tényező a megfelelő végzettséggel, tudással és kompetenciával rendelkező személyi állományra, humán erőforrásra van szükség.

4. A kutatás összegzése, tézisek megfogalmazása

Kutatásom alapkérdése, hogy vállalkozások gazdasági együttműködésének van-e a feleknek kézzel fogható, kimutatható hasznossága, pozitív következménye. Ha ezt sikerül bizonyítanom, akkor igazolom, hogy a vállalkozások versenyképessége is növekedett az együttműködést követően. Kutatásom konkrét kérdései arra vonatkoznak, hogy a vállalkozások klaszterbe lépése után – mint az együttműködés egyik formájával – kimutatható-e szignifikáns növekedés az eszközöket, forrásait, eredményességüket illetően.

A disszertációmban, így a kutatásom során is azt kutatom, hogy a kkv-k az együttműködést követően lehetnek-e sikeresebbek, versenyképesebbek. Ha ezt sikerül bizonyítanom, akkor feltelezhető, hogy a klaszterben – mint az együttműködés egyik formájában – lévő vállalkozások eredménye, eredményessége, ezáltal a versenyképessége nagyobb lesz, mint a belépésük előtt. Nem a klaszter eredményességét vizsgálom, hanem a benne lévő vállalkozásokét, hogy a vizsgált mutatók alapján eredményesebbek, ezáltal versenyképesebbek lettek-e a klaszterbe lépéssel. Vizsgálatom során a klaszterbe lépés előtti időszakot a klaszterbe lépés előtti adott időszakhoz hasonlítom. A kutatási munkám során a Közép-Dunántúli Régióban található, kkv-kból álló klasztereket kutatom és így az eredményüket, versenyképességüket vizsgálom ahhoz az eredményükhöz képest, amikor még nem voltak klaszterben.

A szakirodalom áttekintése után felvázoltam az adatbázis létrehozásának körülményeit, forrásait, kialakítását, majd megfogalmaztam a kutatás kérdéseit, hipotéziseit, módszertanát, folyamatát, végül mindezek alapján elvégeztem a primer kutatásaimat és ezek alapján a következőkben megfogalmazom a kutatásom téziseit. Kutatásom során minden esetben a klaszterbelépés utáni harmadik év adatait vettem össze klaszterbe lépés előtti évével. Jelölésére röviden (lásd a későbbiekben) a KLE.3. év és a KLU.3 év-et használtam.

Kutatásom során az abszolút mutatók fontosságát preferálom a vizsgálataim és annak az eredményeim helyes megítélése szempontjából. Hipotézisvizsgálataim során több mérlegtételt, mint abszolút mutatót mutattam be. Ezek jól mutatják a vállalkozások eredményességét, versenyképességét a különböző időszakok összehasonlításával. Azonban megmutatják azt a ket-tősséget is, amelyek jelen vannak a kkv-k mindennapjaiban, terveiben és eredményében. Az egyik, hogy a vállalkozásoknak az abszolút mutatók tekintetében növekedést kell, hogy produkáljon, hiszen ezek dinamikus növekedése jelzi, hogy a versenyképesség abszolút mutatóinak növekedése eredményesebbé teszi őket. A másik viszont az, hogy ugyanakkor mivel a vállalkozás még kicsi és szeretne fenntartható módon növekedni, erősödni, ezért a bevételükből az állandó és változó költségek szükségszerű kiadása után megmaradt bevételrészből – mivel még nem nagy és nem egy optimális nagyságot elért vállalkozás, így – lehetőség szerint minél többet kell költenie vállalkozása növekedése, erősödése érdekében, ami éppen a versenyképességének fenntarthatósága érdekében elengedhetetlen. Mindezek alapján lesz teljes mértékben érthető, hogy miért nem is lehetnek a relatív mutatók irányadók és általában nem pozitívak a kkv-knál. Ugyanis ha jól megy a vállalkozás, akkor a relatív mutató – a számlálóban levő értéke, az abszolút mutató – ugyan emelkedik, azonban a relatív mutató másik eleme, a nevezőben levő érték is növekszik, hiszen a vállalkozás szerencsés esetben ilyenkor növekedő pályán van. Így a relatív mutató nem is tud növekedni, sőt lehet, hogy átmenetileg csökken, annak ellenére,

hogy mindez nagyon jó jel, mert mutatja, hogy a vállalkozás minden tekintetben fejlődés alatt van.

Mindezeket azért érzem fontosnak leírni, mert sokan – teljesen félreértelmezve és nem ismerve a konkrét folyamatokat és ezek logikus menetét – azt gondolják, illetve úgy ítélik meg, mintha a vállalkozás relatív mutatóinak stagnálása, vagy csökkenése mindenképpen negatívum lenne a vállalkozásnak. Pedig a vállalkozás növekedésének egyik fontos jele éppen az, hogy átmeneti jelleggel ilyen értékeket mutatnak a relatív mutatók és ennél ilyenkor sokkal fontosabb az abszolút mutatók növekedésének jelentősége. Csak megemlítem, hogy mindezek megértéséhez szükséges tudás elsajátítása, valamint a kontrolling szemlélet és tudás ezért is nagyon ajánlatos lenne a vállalkozóknál, bár sokszor az elemzőknél is.

Ezért is tartom fontosnak a hipotéziseimben vizsgált mérlegtételek, mint a versenyképesség abszolút mutatóinak vizsgálatát és ezért mutatom be külön – külön is példákkal, hogy az adott mérlegtétel adott változása a gyakorlatban mit jelent, tulajdonképpen ilyenkor mi is változik, mi változhat és ennek milyen hatása van a vállalkozásra.

Az első hipotézisem egyik része a vállalkozások eredményével kapcsolatos. Azt vizsgáltam, hogy a vállalkozások adózott eredménye hogyan alakul a klaszterbe lépés után. Vizsgálatom során a vállalkozások klaszterbe lépésének utáni harmadik év adatait vettem össze a klaszterbe lépésük előtti évének adózott eredményeivel. A két adatsor összehasonlításával kimutatható volt, hogy növekedés tapasztalható. A statisztikailag is kimutatható különbség kimutatására az F-próbát, majd ennek eredményétől függően a megfelelő t-próbát használtam. Ezek a vizsgálatok igazolták a hipotézisemet.

Az első hipotézisem második részében során arra kerestem a választ, hogyan változik a vállalkozások értékesítésének nettó árbevétele az együttműködés következményeként. A két idősor összevetése növekedést mutatott, amely eredményt t- próbával is igazoltam. Ennek következtében kimutattam, hogy a vállalkozások értékesítésének nettó bevétele pozitív emelkedett az együttműködés után. Ezek a vizsgálatok igazolták a hipotézisemet.

Így megfogalmaztam az első tézisemet:

Tézis 1: A vállalkozások adózott eredménye (jövedelmezősége) és az értékesítés nettó árbevétele statisztikailag kimutatható módon nőtt a klaszterbe lépés után.

A második hipotézisem a befektetett eszközök vizsgálatával volt kapcsolatos és azt kutattam, hogy ennek értéke növekszik-e a vállalkozásoknál, ha együttműködnek és ennek a formája a klaszterbe lépés. A két idősor összevetése növekedést mutatott, amely eredményt t- próbával is igazoltam.

A befektetett eszközökkel kapcsolatos kutatásomnál megvizsgáltam ugyanilyen módszerrel azt is, hogy a vállalkozásoknál az együttműködés után van-e növekedés a befektetett tárgyi eszközök és az immateriális javak tekintetében. Ezeknél a vizsgálatoknak ugyanolyan pozitív eredménye lett, mint amelyet a befektetett eszközök összességénél kaptam.

Ezek alapján megfogalmaztam a második tézisemet:

Tézis 2: A vállalkozásoknál a befektetett eszközök értéke az együttműködés után igazoltan növekedett.

A harmadik hipotézisem során azt vizsgáltam, hogy a vállalkozások forgóeszközeinek állománya hogyan változott van a klaszterbe lépésük után. A két idősor összevetése növekedést mutatott, amely eredményt t- próbával is igazoltam. Vizsgálatom során t-próbával bebizonyosodott, hogy a vállalkozások forgóeszközei kimutathatóan nőttek a klaszterbe lépésüket követően. A forgóeszközökkel kapcsolatos kutatásomnál megvizsgáltam ugyanilyen módszerrel azt is, hogy a vállalkozásoknál az együttműködés után van-e növekedés a készletek, a követelések és a pénzeszközök tekintetében. Ezeknél a vizsgálatoknak is ugyanolyan pozitív eredménye lett, mint amelyet a forgóeszközök összességénél kaptam.

Így megfogalmaztam a harmadik tézisemet:

Tézis 3: A vállalkozások forgóeszközeinek értéke igazoltan nőtt a klaszterbe lépés után.

A negyedik hipotézisemmel azt akartam megtudni, hogyan változik a vállalkozások saját- és idegen tőkéje az együttműködés után. A két idősor összevetése növekedést mutatott, amely eredményt t- próbával is igazoltam. Ezzel sikeresen igazoltam, hogy a saját tőke állománya így kimutatható módon növekedik. Az ezzel kapcsolatos kutatásomnál megvizsgáltam ugyanilyen módszerrel azt is, hogy a vállalkozásoknál az együttműködés után van-e növekedés a saját tőke, majd az eredménytartalék, illetve az idegen tőkére vonatkozóan a rövid lejáratú kötelezettségeket illetően. Ezeknél a vizsgálatoknak ugyanolyan pozitív eredménye lett, mint amelyet a saját tőkénél kaptam.

Ennek megfelelően megfogalmazhatom a negyedik tézisemet:

Tézis 4: A vállalkozások saját- és idegen-tőke értéke igazoltan növekedett a klaszterbe lépés után.

Ötödik hipotézisem a vállalkozások eredmény-kimutatásával összefüggő, ugyanis azt vizsgáltam ennek során, hogy milyen következménye van a vállalkozások anyagjellegű ráfordításaira a klaszterbe lépésük után. A két idősor összevetése növekedést mutatott, amely eredményt t- próbával is igazoltam. Bizonyítottam, hogy igazoltan emelkednek a vállalkozásnak az anyagjellegű ráfordításai az együttműködés után. A hipotézisemmel azt az elképzelésemet is alá akartam támasztani, hogy az együttműködés után a vállalkozások személyjellegű ráfordításai jelentősen emelkednek. A két idősor összevetése növekedést mutatott, amely eredményt t- próbával is igazoltam. Igazolódott a vizsgálatom során, hogy a klaszterbe lépésük után a vállalkozásoknál kimutatható növekedés volt tapasztalható a személyjellegű ráfordítások tekintetében is.

Ezért megfogalmazom az ötödik tézisem:

Tézis 5: A vállalkozások anyag- és személy-jellegű ráfordításainak értéke a klaszterbe lépésüket követően szignifikáns emelkedést mutat.

5. A kutatás korlátai

Nagyon sok szakmai feltevésre próbáltam válaszolni a kutatásom során. Azonban önkritikusan meg kell említeni, hogy menyit sok mindenre nem tudtam választ adni, mert mint mindennek és mindenben, a kutatásaimnak is vannak számos korlátai. Nem tudtam egyértelműen megállapítani, hogy a vállalkozások vizsgált abszolút mutatóinál tapasztalt növekedésének mekkora része, hány %-a származik a klaszterben végzett tevékenységből. Ennek oka, hogy a cégek hivatalos honlapján, illetve az adatbázis kialakítása során nincs külön feltüntetve, hogy hányfajta tevékenységet végez egy cég. Így nyilván a tevékenységekről, a tevékenységekhez tartozó adatokról, illetve ezeknek a vállalkozásokon belüli arányairól nem tudhatunk semmit, már ha az adatok, abszolút mutatók egyáltalán több tevékenységből vannak, hiszen ezt sem lehet kideríteni. Ugyanis a kkv-k túlnyomó része egyéni vállalkozás, azonban az említett és a részletesebb kutatásom számára fontos adatok, jellemzők, illetve azoknak is csak egy kis része csak a cégnél lehetne megtalálni, mert ezeknek van kiegészítő melléklete, ahol ilyen jellegű információk vannak. Ezeknek a külön- külön hiánya is korlátot jelent a kutatásaimban. Választ talán a minden egyes klaszter minden egyes vállalkozással elvégzett szakmailag és emberileg nagyon jól felkészült mélyinterjúkat végző egyének tudnának. Ezek sem lennének tökéletesek, mert az, hogy egy mélyinterjú valóban objektívan tükrözze mindezeket, annak számtalan személyi, szakmai, intelligenciával és a kommunikációs készségekkel kapcsolatos feltételei vannak. Ráadásul e felsorolt feltételek még nagyon általánosak és csak bizonyos feltételcsoportokat, azokat is csak nagyon általánosan, felületesen jelentik.

További korlátot jelent, hogy a klaszterek múltja egy – egy régióban nem tekinthet vissza évtizedes múltra, így a vizsgált időszakom sem lehet trendként kezelni és/vagy hosszú időtartamú vizsgálatot nem lehet végezni vele. Korlátot jelent az is, hogy nem állapítható meg, hogy az abszolút mutatók növekedésének pontosan mi az oka, mennyire köthető és köszönhető mindezek a klaszterbe lépés következményének. Szerves része – e a pozitív változásoknak a klaszterben megszerzett tudástöbblet, a tapasztalatcsere, a workshopok, a belső, vagy a klaszter által a tagok számára szervezett külső konferenciák, szakmai összejövetelek, kiállítások, szakmai fórumok, szakmai lapok, belső szakmai tanfolyamok, előadások által szerzett eredmény és profit többlet. Ide tartozik még a klaszter segítségével írt pályázatok és az ezek által elnyert támogatási összegek, vagy akár megfelelő konstrukciójú hitelek megszerzése is. Korlátot jelent az is, hogy nem tudtam megállapítani, hogy a klaszterben a fentiekben kapott segítségnek milyen rövid és hosszú távú következményei vannak a vállalkozások életében. Gondolok itt többek között arra, hogy mindezek által a klaszteren belül az eddig kialakított kapcsolatok, mélyebbek és gyümölcsözőbbek lesznek, illetve, hogy a klaszteren belül újabb együttműködési egységek, „kis klaszterek” jöttek – e létre, vagy éppen mindezek következményeként a klaszteren kívül más klaszterek jöttek – e létre a klaszterben levőkből, vagy azok egy részének összefogásából. Az is lehet természetesen, hogy mindezen többletértékek megszerzése után egy-egy vállalkozás úgy dönt, hogy így már kellően felvértezve, de saját maga, egyedül folytatja tevékenységét, mert úgy érzi, hogy a klaszterben megkapta, megtudta mindazt, ami eddig szerinte hiányzott a fenntartható eredményes gazdálkodásához. Korlátot jelent az is, hogy csak ekkora időtartamot, csak egy régiót, csak a tevékenységek mindegyikét együttesen felhasználva tudtam a kutatásom végezni.

6. Következtetések, javaslatok

A vállalkozások egy részére – a kkv-ra különösen jellemző – hogy a tevékenységükből származó jövedelem – a folyamatos és egyre nagyobb verseny hatására – egyre bizonytalanabbnak tűnik, vagy pedig hosszú távon kilátástalannak. Ezért keresik a bizonytalanságok megszüntetésére és a hosszútávon fenntartható, eredményes gazdálkodásuknak a lehetőségeit. A vállalkozások egy része komoly lehetőséget lát az együttműködésben világszerte. A kutatásomban szereplő vállalkozások az együttműködésnek a klaszterbe lépés formáját választották. Azt kutattam, hogy a vállalkozások legfontosabb mérleg- és eredmény-kimutatásának főcsoportjai, csoportjai, illetve tételei hogyan változtak a klaszterbe lépésüket követően. A vizsgált időszak pedig minden esetben, minden hipotézis vizsgálatakor a vállalkozások klaszterbe lépését követő harmadik évének és a klaszterbe lépését megelőző évének összehasonlítása. Azért választottam ezt a két időszakot, mert a klaszterbe lépést követő harmadik év már alkalmas időpont abban a tekintetben, hogy már eltelt három év a klaszterbe lépéssel, így ha van hatása az együttműködésnek, ennyi idő alatt már meg kell, hogy mutakozzon. Ugyanakkor nincs túlságosan közel a klaszterbe lépés időpontjához, tehát – mivel az együttműködés hatásának az adatokban, mutatókban való változáshoz idő is kell – ennyi idő eltelte indokolt. Így, ilyen időszakok összehasonlítása optimálisnak tűnik az összehasonlításra, hogy eredményesebbé váltak-e a klaszterbe lépett vállalkozások vagy sem. A két idősor összevetése növekedést mutatott, a vizsgált hipotéziseim mindegyikében, amelye eredményeket t- próbával is igazoltam. Bizonyítottam, hogy a vizsgált abszolút mutatók mindegyike szignifikánsan nőtt a vállalkozások klaszterbe lépése után. Ezzel igazoltam a hipotéziseimet, hogy a klaszterbe lépés után nőtt a vállalkozások eredményessége, így a versenyképessége is. Kutatásom egyedisége abban van, hogy a kooperálandó kkv-k kutatása során más szempontokat és más módon tartottam fontosnak felhasználni, az alkalmazott változóim segítségével a vállalkozások eredményességének, versenyképességének megállapítására és ezek váltásainak bemutatására.

Kutatásom egyedisége abban van, hogy a hazai és a nemzetközi klaszterfejlesztési irodák, a különböző kormányzati – regionális – klaszterfejlesztési operatív programok sem végeztek, végeznek ilyen jellegű kutatásokat, vizsgálatokat. Az erre vonatkozó vizsgálatok nem kvantitatív jellegűek, azaz nem tényszerű, statisztikai módszerekkel vizsgálható kutatásokon alapulnak, hanem, kvalitatív vizsgálatok, amelyek például főleg az innovativitást, a k+f fejlesztést, a technológiai fejlesztést és képességet vizsgálva állapítják egy klaszter sikerességét. Ráadásul semmiféle sem hazai, sem nemzetközi klasztervizsgálatnál, sikerességének megállapításánál nem használnak olyan – sem abszolút sem relatív – mutatókat, amelyekkel vizsgálva lettek volna a vállalkozások klaszterbe lépésének hatásai, úgy, mint ahogy én vizsgáltam. Általában a sikert, a sikerességet, a versenyképességet az említetteken kívül az egymás közti tapasztalatcsere, tudás átadás, workshopok, konferenciák, előadások, belső tanfolyamok alapján képzett kvalitatív indikátorok alapján értékelik.

A magyarországi klaszterértékeléseket a klaszterek minősítésén alapuló értékelések mutatják leginkább. Ennek alapján a klaszter alapítását követően „induló”, azt követően „fejlődő” klaszternek minősül, és két – sikeres – évet követően pályázhat „akkreditált” klaszteri cím elnyerésére. Ez azért lehet fontos, mert a legtöbb, klaszterek számára elérhető finanszírozási pályázatot akkreditált klaszterek számára írják ki. A klaszterek által elérhető jelentős források indokoltá

teszik a klasztert alakító vállalalkozási hálózatok előzetes szűrését. A klaszter akkreditáció legfontosabb célja, hogy kiválassza azokat a hálózati együttműködések, amelyek magas innovációs és export teljesítményükkel illetve az együttműködésben rejlő hatékonyságuk révén jelentős fejlesztési projekteket képesek megvalósítani valamint régiós viszonylatban is kiemelkedő teljesítmény elérésére képesek. Sikeres akkreditáció esetén a klaszter minden tagja 2 év időtartamra kap jogosultságot dedikált pályázatokon való indulásra, illetve más pályázatokon egyéb előnyök, többletpontok megszerzésére. Az akkreditációs pályázatok a foglalkoztatás, a KKV jelleg, az exportorientáltság, az együttműködés és az innováció, mint fő szempontcsoportok szerint kerülnek értékelésre. A hazai klaszterértékelések így történnek, ami a fenntartható versenyképesség, eredményesség megállapítására nem biztos, hogy a legmegfelelőbb és elegendő információkkal szolgálnak. Egy szó nem esik a vállalalkozások klaszterbe lépésének hatásáról. Márpedig ennek vizsgálata alapvető lenne, mert így tulajdonképpen igazából, nincs is megfelelően igazolva, hogy a vállalalkozások jól jártak-e a kooperációval, pedig egy vállalalkozás mi másért működik együtt egy vagy több másikkal, ha nem látja benne a saját maga hasznának emelkedését.

Ugyanilyen hiányosság és a szokásos sztenderdek szerinti értékelés alapján történik a klaszterek értékelése a nemzetközi térben is. A vállalalkozások klaszterbe lépésének hatásáról szintén semmiféle konkrét, kézzel fogható, statisztikai módszertan alapján végzett vizsgálat nincsen. Nemzetközi szintű minősítő rendszer az European Secretariat for Cluster Analysis (ESCA) az Európai Klaszter Kiválóság minősítéseinek hivatalos intézete, mely a klaszterek működésének minőség-auditját végzi. A minősítés során olyan működési-, teljesítmény- és eredményességi mutatókat vesznek figyelembe a szakértők, melyek a klasztermenedzsment szervezet tagjainak képzettségét, kompetenciáit, személyes teljesítmény-értékelő gyakorlatát is magukban foglalják. Az indikátorok megmutatják a klasztertagok együttműködési készségét és eredményeit, a workshopok, tréningek, benchmarking- és nemzetközi üzletember találkozók mennyiségét és hasznosságát, a klaszterek nemzeti és nemzetközi környezetben elért láthatósági szintjét a K+F tevékenység és a piacra juttatott innovatív termékek és szolgáltatások mennyiségét, jellemzőit. A szervezet bronz, ezüst és arany fokozatú minősítéseket ad ki. Az Arany minősítést az European Secretariat for Cluster Analysis (ESCA) adományozta a dél-alföldi régió innovációs, építőipari és megújuló energetikai klaszterének. A berlini székhelyű ESCA az Európai Klaszter Kiválóság minősítéseinek hivatalos intézete, mely nem csupán a klaszterek működésének minőség-auditját végzi, hanem - a nemzetközi minősítések tapasztalatai alapján - a klaszterpolitika alkotóinak, alkalmazóinak is iránymutatást, támogatást nyújt klaszterfejlesztési területen. A közel 800 nemzetközi klaszter benchmarking-elemzéséből merített tapasztalatokat több szakmai kiadványban és tucatnyi szakmai fórumon teszi közzé, 27 fős Szakértői Testületet, valamint 140 fős nemzetközi benchmarking hálózatot működtet feladatai ellátásához.

Elgondolkodtató, hogy a nemzetközi klaszterértékelések alapja a nagy adatbázis, és az értékelések neves kiadványokon, fórumokon szerepelnek, komoly szakértői testületek értékelik, de egyetlen egy olyan elemzés nincs itt sem, ahol valaki is megvizsgálta volna, hogy a vállalalkozásoknak megérte – e a kooperáció. Maga a klaszternek a sikeressége az nem keverhető össze a benne lévő tagok sikerességével. Ennek oka, hogy a klaszterek értékelését a fentiekben mutatott kvalitatív indikátorok pozitív változása egyáltalán nem biztos, hogy a benne lévő vállalalkozások

kvantitatív pozitívumát is eredményezik. Az eredményességet mutató, sokszor több száz indikátor olyan működési-, teljesítmény- és eredményességi mutatókat tartalmaz, amelyek a klasztermenedzsment szervezet tagjainak képzettségét, kompetenciáit, személyes teljesítmény-értékelő gyakorlatát is magukba foglalják. A nemzetközi térben használt indikátorok nagyon hasonlóak, vagy azonosak az ESCA által használtakkal. A Pólus Programban az értékelés során az innovációs-, az export-, a technológiafejlődési- fejlesztési- képesség, ami dominál, azonban kézzel fogható, nem kvalitatív hanem kimutatható, kvantitatív vizsgálatok nincsenek sehol, egyik klaszter, vagy klaszterekkel foglalkozó cégeknél sem. Mindezek nagyon szépek és hangzatosak, azonban nem mutatnak semmit a klaszterben lévő vállalkozások sikerességének, eredményességének, így versenyképességének változásáról.

7. További kutatási lehetőségek

Az eredményem alapján megfogalmazok lehetőségként, javaslatként néhány gondolatot. Érdeemes lenne más, egy későbbi időpontban elvégezni ezeket a kutatásokat, hogy egy adott idő elteltével ezek a mutatók hogyan alakulnak. Javasolt a kutatás elvégzése ugyanezen klaszterek későbbi időpontban, valamint más tevékenységet végző, más földrajzi helyen levő, más régióban tevékenykedő, klaszterek bevonásával is. E vizsgálatok során megvizsgálható, hogy van-e és ha van milyen mutatóknál, milyen tekintetben, mekkora, milyen haszna, hasznossága, eredményessége az együttműködésnek. Ezzel választ kaphatunk arra, hogy milyen hatásai, következményei lehetnek a vállalkozások rövid és hosszú távú sikerességére, így versenyképességére az együttműködésnek. Az eredményeim felhasználásával lehetőség kínálkozik az említett mostani és további vizsgálatokkal olyan következtetéseket levonni, hogy mivé fejleszthetők a klaszterbeli vállalkozások. Ugyanis következmény lehetne, hogy akár új együttműködési formák alakulhatnának ki a klaszteren belüli vagy kívüli vállalkozásokkal, mással más egységben, kooperációban és más tevékenységet végezve, másfajta együttműködési lehetőségekben, pl. hálózatban, csoportban vagy stratégiai szövetségben.

Az együttműködés különböző formáival a kkv-k ki-és felfejlődhetnek erős, versenyképes, nagy hazai, sőt nemzetközi, multinacionális céggé. Ehhez azonban az szükséges, hogy a kkv-k felismerjék, hogy a sikerhez, a versenyképességhez az szükséges, hogy ne kicsiben gondolkozzanak és vállalkozzanak, hanem nagyban. Nagy vállalkozáshoz, nagy termeléshez, nagy piac-hoz, nagy bevételhez nagy tőkére, nagy volumenű befektet- és forgóeszközökre, megfelelően felkészült, megfelelő végzettségi szinttel rendelkező humán erőforrásra, vezetőkire, menedzsmentre, új és mindig újabb, a nemzetközi gazdaságban folyamatosan megfigyelhető, változó és az adott vállalkozásokra adaptálható üzleti gondolkodásmódra és ezek elsajátítására képes vállalkozókra, vezetőkire van szükség. A hazai és nemzetközi üzleti életben való fenntartható sikerességhez, versenyképességhez sok tőkére, tudásra, tapasztalatra és munkára van szükség, és a leglényegesebb: Mindezeknek össze kell adni, beadni a közösbe, hogy közösen sok nyereségünk legyen fenntartható módon, azaz versenyképesek legyünk. Így alakultak ki régen is, ma is és így fognak kialakulni hosszútávon is versenyképes, sikeres, eredményes vállalkozások. A kutatás korlátoknál említett gátló tényezők – lehetősége szerinti – teljes vagy részleges megszüntetésével, feloldásával a kutatásnak új terei nyithatók meg, illetve újabb lehetőségei adódhatnak.

Irodalomjegyzék

1. Abbot, P. C. – Bredahl, M.E. – Reed, M. E. (1994): Competiveness in the International Food Markets, Westview Perss, Inc., - Boulder – San Francisco – Oxford,
2. Acs, Z. J - Varga A. (2000): Térbeliség, endogén növekedés és innováció. Tér és Társadalom, Tér és Társadalom 14. évf. 2000/4. 23-38. p
3. Aktív Balaton Turisztikai Klaszter, <http://www.aktivbalaton.hu/hu/rolunk.html>
Letöltve: 2016.04.09.
4. Alliance Informatikai és Innovációs Klaszter, <http://alliance.hu/>
Letöltve: 2016.04.09.
5. A. Gergely A. (2015): Térhasználat és szimbolikus szuverenitás. Tér és Társadalom, 29 (2), 19–41. o.
6. Andersson, T., Serger, S., Sörvck, J., Hansson, E. W., (2004): The cluster policies whitebook. IKED – International Organization for Knowledge, Economy and Enterprise Development, Malmö, Sweden.
7. Annoni A., Kozovska K. (2010): EU Regional Competitiveness Index, JRC Report, (http://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/Document/RCI_EUR_Report_updated.pdf)
Letöltve: 2018.11.26.
8. Aqisum Consulting (2008), LEAN Menedzsment, www.aqisum.at/hu
Letöltve: 2018.11.26.
9. Audretsch, D. B. (1992): Small Business in Industrial Economics: The New Learning. WZB Discussion Papers
10. Audretsch, B.D, Carree M.A., Thurik, A.R. (2002): Does Entrepreneurship reduce Unemployment? Tinbergen Institute Discussion Paper
11. Bakacsi Gyula és társszerzői: Bokor Attila, Gelei András, Kováts Klaudia, Takács Sándor, Császár Csaba – Stratégiai Emberi Erőforrás Menedzsment –(Közgazdasági és Jogi Kiadványok: Jogi és Üzleti Kiadó Kft. 2000)
12. Bakacsi Gyula - Takács Sándor - Gelei András - Bokor Attila - Császár Csaba - Szóts-Kováts Klaudia (2006): Stratégiai Emberi Erőforrás Menedzsment, Akadémiai Kiadó, Budapest.
13. Bakacsi – Bokor – Császár – Gelei – Kováts – Takács: Stratégiai emberi erőforrás menedzsment, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1999

14. Bakács, A. (2003): Versenyképesség koncepciók. (tanulmány). MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest
15. Bakony Faipari Klaszter,
http://www.fataj.hu/2013/05/176/201305176_BakonyFaipariKlaszter.php
- Letöltve: 2016.04.09.
16. Bakony-Balaton Mechatronikai és Járműipari Klaszter, <http://www.bbmjk.eu/1ac.html>
- Letöltve: 2016.04.09.
17. Ballagi Aladár: Colbert I-II. kötet (Magyar Tudományos Akadémia, 1889, Budapest)
18. Balassa, B. (1965): Trade liberalization and revealed comparative advantage. The Manchester School of Economic and Social Studies.
<http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x>
- Letöltve: 2018.11.26.
19. Barancsik Á. – Gyapay B. – Szalkai G. (2013): Az alsó középszintű térfelosztás elméleti és gyakorlati lehetőségei. Területi Statisztika, 53 (2), 107–129. o
20. Barta Tamás – Tóth Tihamér (2000): Vállalati Kultúra – Üzleti Etika, Szókratész Kft, Budapest,
21. Bates, Robert H. – Anne O. Krueger eds, (1993): Political and Economic Interaction in Economic Policy Reform, Evidence from Eight Countries, Cambridge, MA and Oxford: Blackwell.
22. Beeson, Mark (2003): Japan's reluctant reformers and the legacy of the developmental state. In: Anthony Cheung and Ian Scott eds., Governance and Public Sector Reform in Post-Crisis Asia: Paradigm Shift or Business as Usual?, London, Curzon Press.
23. Beeson, Mark (2004): The rise and fall(?) of the development state: The vicissitudes and implications of East Asian interventionism. In: Linda Low ed. Developmental States. Relevancy, Redundancy or Reconfiguration?, New York, Nova Science Publishers.
24. Benczes István (2002): A fejlesztő állam válsága Ázsiában. Külgazdaság, Vol. 46. No. 5, május.
25. Bergman, E.M., Feser, E.J., (1999): Industrial and Regional Clusters: Concept and Comparative Application. Regional Research Institute, West Virginia University, Morgantown. Regional Research Institute Web Book.
26. Berki M. (2015): A térbeliség trialektikája. Tér és Társadalom, 29 (2), 3–18. o.
27. Besze T. (2009): A területi versenyképesség értelmezési lehetőségei a városrégiókban. Területi Statisztika, 49 (6), 585–596. o.

28. Blein, U., Maier, G. (2008): The economics of regional clusters – networks technology and policy. Edgar Elgar Publishing
29. Bodnár G. (2013): Endogén regionális fejlődés a rurális térségekben. In Lukovics M. – Savanya P.(szerk.) Új hangsúlyok a területi fejlődésben. JATEPress, Szeged, 42–61. o.
30. Bodor Á. – Grünhut Z. (2014): Dilemmák a területi tőke modelljének alkalmazhatóságáról. A társadalmi tőke problémája Camagni elméletében. Tér és Társadalom, 28 (3), 3–17. o.
31. Botos, J. (2000): Versenyképesség elemzés: fogalmi körüljárás, hazai események. In.: Farkas B. – Lengyel I. (szerk.) 2000: Versenyképesség- regionális versenyképesség. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress, Szeged, p. 218-234
32. Boyatzis, R. E. (1982). The Competent Manager- Modell for Effective Performance, John Wiley and Sons, Canada.
33. Buzás, N., (2000): Klaszterek a régiók versengésében. In: Farkas, B., Lengyel, I., (szerk.) (2000): Versenyképesség – regionális versenyképesség. SZTE gazdaságtudományi kar közleményei. JATEPress, Szeged, 58-66.o.
34. Buzás, N. (2000): Klaszterek, kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön. Tér és társadalom, 14. évf. 4. sz., 109-123. p.
35. Camp, R. C. (1998): Üzleti folyamat benchmarking – a legjobban bevált gyakorlatok felkutatása és meghonosítása. Műszaki Könyvkiadó, Budapest
36. Chang, Ha-Joon (1994): The Political Economy of Industrial Policy, London, Macmillan.
37. Chang, Ha-Joon (2002): Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective, London, Anthem Books.
38. Chang, Ha-Joon – Peter Evans (2000): The Role of Institutions in Economic Change, Paper prepared for the meetings of the Other Canon group, Venice, Italy, 13-14 January, 2000 and Oslo, Norway, 15-16 August, 2000.
39. Csaba, László (2003): Globalisation and economic systems: a homogeneity test. In: A. Krizsán and V. Zentai eds.. Reshaping Globalization, New York and Budapest, CEU Press,
40. Csaba, László (2005): The New Political Economy of Emerging Europe, Budapest, Akadémiai Kiadó.
41. CEC (1957): Az Európai Gazdasági Közösség Alapító szerződése. Róma,1957.március 27.
42. CEC (1991/1992): Maastrichti Szerződés, Maastricht, Hollandia
43. CEC (1993): White paper on Growth, Competitiveness, and Employment: The challenges and ways forward into the 21st century. European Commission, Luxembourg.
44. CEC (1993): White paper on Growth, Competitiveness, and Employment: The challenges and ways forward into the 21st century. European Commission, Luxembourg.

45. CEC (1994): Competitiveness and cohesion: trends in the regions. Fifth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community. European Commission, Brussels.
46. CEC (2001): Second Report on Economic and Social Cohesion. European Commission, Brussels.
47. CEC (1999): Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union. European Commission, Luxembourg
48. CEC (1999): The Competitiveness of European Enterprises in the Face of Globalisation. How it can be Encouraged. Brussels, COM (98) 718 final.
49. CEC (1999): European Spatial Development Perspective. European Commission, Brussels.
50. CEC (2001): European Competitiveness Report 2001. European Commission, Brussels. pp. 19.
51. CEC (2004): Third Report on Economic and Social Cohesion. European Commission, Brussels.
52. Chikán, A. (1997): Vállalatgazdaságtan. Aula Kiadó, Budapest
53. Chikán, A. (2006): A vállalati versenyképesség mérése. Egy versenyképességi index és alkalmazása. Pénzügyi Szemle. 51. évf. 1. szám. p. 42-56.
54. Chikán Attila–Czakó Erzsébet–Zoltayné Paprika Zita, (2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémiai Kiadó, Budapest.
55. Chikán A., Czakó E., Kazainé Ó. A. (2006): Versenyben a világgal 2004-2006 – Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból. Versenyképesség Kutató Központ, Budapest
56. Chikán A., Czakó E., Kazainé Ó. A. (2006): Versenyben a világgal 2004-2006 – Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból. Kutatási program – Záró tanulmány. Versenyképesség Kutató Központ, Budapest
- (http://edok.lib.uni-corvinus.hu/199/1/Z%C3%81R%C3%93TANULM%C3%81NY_.pdf)
- Letöltve: 2018.11.26.
57. Csorba L. (2009): Vázlat a verseny és versenyképesség fogalmi tisztázásához,
- (http://www.dekdi.unideb.hu/download/pdf/kutatasiforum/2009jun/Csorba_Laszlo.doc)
- Letöltve: 2018.11.26.
58. Czakó E. (2004): Az EU versenyképesség felfogása: Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottsága, Budapest
- (<http://www.mtakpa.hu/kpa/download/1110233.pdf>)

Letöltve: 2018.11.26.

59. Commission of the European Communities (1986): Egységes Európai Okmány. Európai Unió.

60. COM (2008): „Gondolkozz előbb kicsiben!” Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act”. Európai Bizottság, Brüsszel.

61. Council of the EEC (1993): Council Regulation (EEC) No. 2081/93, Official Journal of the European Communities No. L 193.

62. Daniel Goleman (1997): Érzelmi Intelligencia, Háttér Kiadó, Budapest,

63. Deák, Sz., (2002): A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés. In Hetesi, E. (szerk.) (2002): A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje. SZTE Gazdaságtudományi kar Közleményei. JATEPress, Szeged. 102-121.o.

64. Dinya, L. (2013): „Zöld” prioritások érvényesítése a megyei szintű területfejlesztési stratégiákban. Journal of Central European Green Innovation, 1, 21–33. o.

65. Dobronyi, T., Halmos, L., Somosi, É., (2011): Klasztermenedzsment Magyarország, Complex Kiadó, Budapest.

66. Dusek T. (2013): Tér és közgazdaságtan. L'Harmattan, Budapest.

67. Dusek T. – Kotosz B. (2016): Területi statisztika. Akadémiai Kiadó, Budapest

68. EB (2005): A közösség lisszaboni programjának végrehajtása: Modern kkv-politika a növekedésért és foglalkoztatásért. Európai Bizottság, Brüsszel.

69. EC (2008) Gondolkozz előbb kicsiben! Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag. „Small Business Act”. Európai Bizottság, Brüsszel, COM (2008) 394 végleges,

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/>

Letöltve: 2018.11.26.

70. EC (2006) 136 final: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee. Implementing the Partnership for Growth and Jobs: Making Europe a Pole of Excellence on Corporate Social Responsibility. Commission of the European Communities, Brussels,

71. Egészségvédő Élelmiszerek Klaszter, <http://eveszklaszter.hu/tagok.html>

Letöltve: 2016.04.09.

72. Első Magyar Tüzelés- és Légtechnikai, Energia Klaszter, <http://www.emtek.info.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

73. Enright, M. J. (1996): Regional Clusters and Economic Development: A research agenda. In U- Straber et al. (eds) Business Networks: Prospect for Regional Development. De Gruyter, Berlin

74. Enright, M. J. (2001): Regional Clusters: What we know and what we should know. Paper for innovational clusters and interregional competition, International workshop, Kiel,

75. Enright, M., J. (2003): Regional Clusters: What we know and what we should know. In Bröcker, J., Dohse, D., Soltwedel, R. (ed.): Paper for innovational clusters and interregional competition. Springer, Berlin.

76. Észak-Dunántúli Nemzetközi Bányászati Klaszter,

<http://ednbklaszter.lapunk.hu/?modul=oldal&tartalom=1186495>

Letöltve: 2016.04.09.

77. EU (2004): Kisvállalkozások Európai Chartája. Az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala, Luxemburg.

78. EU (2008): Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and Committee of the Regions. “Think Small First”

79. European Commission (1997): AGENDA 2000. For a Stronger and Wider Union. DOC/97/6, Strasbourg,

80. European Commission, (2002): Regional Clusters in Europe. Observatory of European SMEs.

81. European Commission, (2003): Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks; Enterprise Directorate General, EC, Luxemburg,.

82. European Council (1999): Presidency Conclusions. Berlin European Council 24 and 25 March

83. Enyedi Gy. (1996): Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában. Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Ember-település-régió sorozat, Budapest

84. Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J. (1995): Systemische Wettbewerbsfähigkeit: Neue Anforderungen an Unternehmen und Politik, DIW, Jg. 64, Nr. 2.

<http://www.meyer-stamer.de/1995/diw.htm>

Letöltve: 2018.11.26.

85. EU (2007): Soroljuk a kkv-ket az első helyre! Európa jó a kkv-k számára és a kkv-k jók Európa számára! Európai Bizottság Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság.

86. Evans, Peter B. – Dietrich Rueschemeyer – Theda Skocpol eds. (1985): Bringing the State Back In. Cambridge, Cambridge University Press.

87. Evans, Peter B (1995): *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
88. Evans, A. (1997): *Benchmarking*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
89. Evans, Peter B (1997): *The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization (Az állam hanyatlása? - Vélemények az államosságról a globalizáció világában,* World Politics. 50, October 1997.
90. Falus I.-Ollé J. (2000): *Statisztikai módszerek pedagógusok számára*.
- Faragó L. (2012): *Térértelemezések. Tér és Társadalom*, 26 (1), 5–25.o
91. Farkas, M. (2007): *Kocsi elé fogott versenylovak*. Business Online,
<http://buseinonline.hu/cikk64560>
- Letöltve: 2018.11.26.
92. Fekete, G. (2007): *Kezdő lökés*. Business Online, 2007. december 1.
<http://buseinonline.hu/cikk64559>
- Letöltve: 2018.11.26.
93. Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press, pp. 253-274.
94. Feser, E., J., 1998): *Old and news theories of industry clusters*. In: Steiner, M. (ed): *Clusters and Regional Specialisation. On Geography, Technology and Networks*. London, Pion. pp. 18–40.
95. Flanagan, John C, (1954): *The critical incident technique*, Psychological Bulletin, pp.327-358.
<https://www.apa.org/pubs/databases/psycinfo/cit-article.pdf>
<http://research.cs.vt.edu/ns/cs5724papers/Flanagan-1954.pdf>
- Letöltve: 2018.11.26.
96. Forbes, (2017): *A világ legerősebb márkái 2016-ban*,
<https://forbes.hu/uzlet/a-vilag-legerosebb-markaja/>
- Letöltve: 2019.03.16.
97. Földesi Tamás (2006): *Jog, erkölcs, gazdaság, = Üzleti Etika*, Saldo Kiadó, Budapest,

98. Fredoun Ahmadi-Esfahani and Glenn Michael Anderson, (2006): Constant Market Shares Analysis, Department of Agricultural Economics, The University of Sydney, New South Wales, Australia,

<https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/122329/2/AhmadiAnderson.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

99. Friedman, M. (1968): The Role of Monetary Policy, American Economic Review, Vol. 58, No. 1 (Mar., 1968), pp. 1-17

<http://itech.fgcu.edu/faculty/bhobbs/Milton%20Friedman%20The%20Role%20of%20Monetary%20Policy.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

100. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, (2007): A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája, 2007–2013, Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest

http://www.ngm.gov.hu/data/cms1913440/KKV_Strategia_2007_2013.pdf

Letöltve: 2018.11.26.

101. Global Entrepreneurship Monitor (2014): GEM 2012 Magyarország: Megtorpanás vagy a visszaesés kezdete?, Tanulmány, Pécsi, Tudományegyetem, Pécs

http://193.225.134.137:8080/jspui/bitstream/11155/738/1/pager_gem_2014.pdf

Letöltve: 2018.11.26.

102. Goleman, Daniel, (1997): Érzelmi Intelligencia, Háttér Kiadó, Budapest,

103. Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, American Journal of Sociology, Vol 91, No. 3 (Nov., 1985), pp. 481-510

104. Grosz, A., (2000): Ipari Klaszterek. Tér és társadalom, 14. évfolyam, 2-3. szám, 43-52.o.

105. Grosz A: (2000): A gépjárműipari klaszterek külföldi tapasztalatai és a Pannon Autóklaszter lehetőségei. – Tér és Társadalom, 14. évfolyam, 2-3. szám, 125-145.o.

106. Grosz, (2004): A klaszterorientált gazdaságpolitika tapasztalatai Magyarországon. In: Beszteri, B. (szerk.) (2004): Magyarország és a 21. század kihívásai az Európai Unióban. Tanulmánykötet az azonos című tudományos konferencia anyagai alapján, 2014. 04. 29. Komárom. MTA Veszprémi Területi Bizottság, pp. 273-288.

107. Grosz, A., (2005): Klaszteresedés és klaszterorientált politika Magyarországon – potenciális autóipari klaszter az észak-dunántúli térségben. Doktori értekezés. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Regionális Politika és Gazdaságtan Doktori Iskola

108. Guinet, J. (2001): Boosting Innovation: The Cluster Approach. Paper for Innovation Cluster and Interregional Competition. International Workshop, Kiel, 12-13.
109. Deák, Sz., (2002): A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés. In Hetesi, E. (szerk.) (2002): A közszolgáltatások marketingje és menesztmentje. SZTE Gazdaságtudományi kar Közleményei. JATEPress, Szeged. pp. 102-121
110. Haggard, Stephan (1990): Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries, Ithaca and London, Cornell University Press.
111. Hagström, P. – Sölvell, Ö. (eds) (1998): The Dynamic Firm. Oxford University Press, Oxford,.
112. Heckscher. E. (1919): The Effects of Foreigner Trade ont he Distribution of Income, Iconomis Tidskrift. Vol. 21. pp. 497-512
113. Henkey István: Vezetés-szervezés. (CD* formátum, Dr. Partner Bt. Tata, 2007,
114. Henriot, A.(1994): A versenyképesség meghatározása és statisztikai megfigyelése: Magyarország Ausztriához és Portugáliához viszonyított versenyképessége, Külgazdaság 1994/9, pp. 55-75.
115. Héjj, T., Matuz, J., Héjj, R., (2008): Tanuljunk könnyen, gyorsan, „Klaszterül”! Harvard Buseiness Review, 10.évf. 5.sz. 48-58.o.
116. Hines C. (2000): Localization. A Global Manifesto, London, Earthscan.pp. 256-264.
117. Horváth Gy. (2001) A magyar régiók es települések versenyképessége az európai gazdasági térségben; Tér es Társadalom, 2001/2. 203-231.o.
118. Horváth Gy. (2001): Regionalizmus, kohézió és a magyar térszerkezet modernizációja. In: A globalizáció kihívásai és Magyarország. Napvilág Kiadó, Budapest.
119. Horváth, M., Kerekes, I., Patik, R. (2013): Elemzés a magyar klaszterfejlesztés elmúlt négy évről (tények és tanulságok).

www.klaszterfejlesztas.hu/content.cont51d4102c8c58e4.02287351

Letöltve: 2019.03.16.

120. Horváth S. N. (2013): A magyarországi város-régiók versenyképességének mérése nemzetközi kísérletek alapján. In Lukovics M. – Savanya P. (szerk.): Új hangsúlyok a területi fejlődésben. JATEPress, Szeged, 99–115. o.
121. Hoványi, G (1999): A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Közgazdasági Szemle, XLVI. évf. 1999. november, pp. 1013-1029.
122. Huggins, R. (2008): The Evolution of Konowledge Clusters, Economic Development Quarterly, 22, pp. 277-289.

123. Hunyadi- Vita, (2008): Statisztika I-II. , Aula Kiadó, Budapest

124. IMD (2013): World Competitiveness Yearbook 2012. IMD (International Institute for Management Development) International, Switzerland

<http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm>

http://allianceau.com/pics/advant/2012_IMD.pdf

Letöltve: 2018.11.26.

125. IMD (2019): World Competitiveness Yearbook 2018. IMD (International Institute for Management Development) International, Switzerland

<https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2018/>

<https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center/>

Letöltve: 2019.03.16.

126. Imreh-Tóth M. (2015): Az egyetemi vállalkozásoktatás lehetséges szerepe a vállalkozóvá válás elősegítésében. JATEPress, Szeged.

127. Innoskart IKT Klaszter, <http://www.innoskart.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

128. Innovációs és Technológiai Minisztérium, (2016): A Regionális politika története az Európai Unióban, Magyarország Miniszterelnöksége, Budapest

https://www.palyazat.gov.hu/a_regionalis_politika_tortenete_az_europai_unioban

Letöltve: 2018.11.26.

129. Isard, W. (1956): Location and Space Economy. MIT Press, Cambridge

130. Isard, W. - Reiner, T.A. (1966): Régióanal science: Retrospect and Prospect. In: Papers of the Regional Science Association. Philadelphia /Pa.16. (1966) pp.1-16. Deutsche Übersetzung: Regional-Forschung: Rückschau und Ausblick. In: Bartels /Hrsg. 1970: Wirtschafts und Sozialgeographie, Köln, Berlin

131. Isard, W. (1975): Introduction to Regional Science. Prentice-Hall, Englewood Cliffs

132. IQ Consulting, (2018): Versenyképesség Elemzés és Fejlesztés, (CDP (Corporate Development Process) segítségével), IQ Consulting SzervezetFejlesztő és Tanácsadó Kft., Budapest,

<http://www.iqc.hu/versenykepessseg-elemzes>

Letöltve: 2019.03.16.

133. J Johanson, JE Vahlne (1977): The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development And Increasing Foreign Market Commitments, Journal of international business studies, Vol. 8, No. 1 (Spring - Summer, 1977), pp. 23-32
134. Johnson, Chalmers (1982): MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industry Policy 1925-1975, Stanford, Stanford University Press.
135. Jóna Gy. (2013): A területi tőke fogalmi megközelítései. Tér és Társadalom, 1, 30–51. o.
136. Juhász I. – Lengyel B: (2016): Kik formálják a klasztereket? Egy helyi tudáshálózat elemzése Who Form the Clusters? Analysis of a Local Knowledge Network, Területi Statisztika, 2016, 56 (1): 45–65.o.
137. Kajári, K. – Harmath, P. – Somogyi, S. – Ahmetagic, E. (2005): Élelmiszeripari kis-, és közép-vállalkozások szervezettségének komplex vizsgálata. Budapesti Corvinus Egyetem Élelmiszertudományi Kar, Budapest
138. Kaplan, S. R. – Norton, P. D. (2000): Balanced Scorecard. KJK KERSZÖV, Budapest
139. Kapronczai I., Bojtárné L. M., Felkai B. O., Gáborné B. V., Székelyné R. É., Tóth P. és Vágó Sz. (2009): Az élelmiszerfeldolgozó közép-vállalkozások helyzete, nemzetgazdasági és regionális szerepe, Agrárgazdasági Tanulmányok 2009/9. szám. Budapest, Agrárgazdasági Kutató Intézet. 130 p
140. Kelly, G. A. (1955): The Psychology of Personal Constructs. Norton, New York
141. Kelly, G. A. (1969): A Mathematical Approach to Psychology, 1961 In Clinical Psychology and Personality: The Selected Papers of George Kelly, Wiley, New York
142. Kengyel Á. (2002): Az Európai Unió regionális politikája. Aula Kiadó, Budapest
143. Keynes, J.M. (1936): The General Theory of Employment, Interest and Money. MacMillan, London – New York. Magyarul is: (1965): A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
144. Kis- és Középvállalati Infokommunikációs Megoldások Klaszter, www.sbis.hu
Letöltve: 2016.04.09.
145. Klaszterek- Menedzsment, (2011) Magyar Klaszterek Szövetsége, Tájékoztató Kiadvány,
146. Kocsis, A., (2010): A multinacionális vállalatok szerepe a hazai klaszterekben. 28. sz. műhelytanulmány. BCE Vállalatgazdaságtani Intézet, Versenyképesség Kutató Központ.
147. Kollár, F.,(2012): Hálózati és klasztermenedzsment ismeretek. TIKKI – D.A.R. Projekt, Vállalkozásfejlesztési tananyag VIII. Modul
148. Komárom-Esztergom Megyei Építő-, Környezetipari és Innovációs Klaszter (KEMÉK Klaszter), <http://www.kemekklaszter.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

149. Komárom-Esztergom Megyei Metál Klaszter, <http://kem-metalklaszter-hu.webnode.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

150. Köcker, G., M., zu 2008): Clusters in Germany. An Empirical Based Insight View on Emergence, Financing, Management and Competitiveness of Most Innovative Clusters In Germany. Institution Innovation and Technology, Berlin

151. Közép-Dunántúli Tervező Klaszter, www.tklaszter.hu/

Letöltve: 2016.04.09.

152. Központi Statisztikai Hivatal, (2014): Kkv szektor gazdasági helyzete, 2012-ben, a KSH 2014-es jelentése,

<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorkkv12.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

153. Központi Statisztikai Hivatal, (2014): A kis- és középvállalkozások jellemzői, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest

<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorkkv12.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

154. Központi Statisztikai Hivatal, (2016): A kis- és középvállalkozások jellemzői – adat-előállítás új módszertannal, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest

<https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/kkv15.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

155. Központi Statisztikai Hivatal, (2017): A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban, 2016, (Kiadvány), Központi Statisztikai Hivatal, Budapest

<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/kkv16.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

156. Központi Statisztikai Hivatal, (2017): A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban, „Letölthető kiadványok”, Központi Statisztikai Hivatal, Budapest

<http://www.ksh.hu/vakbarat/letoltheto.html>

Letöltve: 2018.11.26.

157. Központi Statisztikai Hivatal, (2017): A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban, 2016, (Kiadvány), Központi Statisztikai Hivatal, Budapest,

<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/kkv16.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

158. Krugman, P. 1991: Geography and Trade. MIT Press, Cambridge (MA)

159. Krugman P. (1994): Competitiveness: a dangerous obsession, Foreign Affairs, March/April 1994, Volume 73, No. 2, pp. 28-44.

<http://www.walkerd.people.cofc.edu/Readings/Trade/KrugmanDangerous.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

160. Krugman, P. (1999): The role of geography in development. International Regional Science Review, 22, 2: 142–161 (August 1999)

161. Krugman, P. 1995: Development, Geography, and Economic Theory. MIT Press, Cambridge (MA)

162. Krugman, P. 2000b: Where in the World is the 'New Economic Geography'? In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford University Press, pp. 49-60.

163. Lackó László (1987): A területi fejlődés egységes értelmezése. Tér és Társadalom, 1987/1, 67-75.o.

164. Lagendijk, A., (1999): GoodPractise in SME Cluster initiatives, Lessons from the „Core” Regions and Beyond, (p. 231) Centre for Urban and Regional Development Studies. Newcastle

165. Lall, Sanjaya (2002): Transnational corporations and technological flows. In: Deepak Nayyar (2011) Governing Globalisation – Issues and Institutions, Oxford, Oxford University Press,

166. Lengyel, I. (2002): A klaszterek alapvető jellemzői. In: Lengyel, I. Rechnitzer, J. (szerk.) (2002): A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben. Régió Art, Győr, 99-124.o.

167. Lengyel, I.: (2003): Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon, p.433, JATEPress, Szeged,

168. Lengyel Imre (2010): Regionális gazdaságfejlesztés. Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák. Akadémiai Kiadó, Budapest.

169. Lengyel, I., Deák, Sz., (2002): Regionális/lokális klaszter: Sikeres válasz a globális kihívásra. Marketing & Menedzsment, 36. évf., 4. szám, pp. 17-26.

170. Lengyel I. – Deák Sz. (2002): Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze, Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 125-153. o.

171. Lengyel, I., Deák, Sz., (2002): Regionális/lokális klaszter: Sikeres válasz a globális kihívásra. Marketing & Menedzsment, 36. évf., 4. szám, 17-26.o.

172. Lengyel I. – Rechnitzer J. (2004): Regionális gazdaságtan. Dialóg Campus Kadó, Budapest-Pécs,

173. Leontief, W.W. (1953): Domestic Production and Foreign Trade: The American Position Re-examined, Proceeding of the American Philosophical Society 97.pp. 331 -349

174. Lóth László (2006): A kompetencia és fejlesztése a felnőttképzésben. SZAK Kiadó. Budapest.

175. Lösch, R.(1940): Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, Fischer Verlag, Jena,

176. Lukovics M. (2006): A magyar megyék és a főváros versenyképességének empirikus vizsgálata, Területi Statisztika, 2.évf. 2. sz. 148–166. o.

177. Lux G. (2012): Reindusztrializáció Közép-Európában. In: Baranyi B. – Fodor I. (szerk.): Környezetipar, újraiparosítás és regionalitás Magyarországon. MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete, Pécs–Debrecen, 21–34. o.

178. MAG, (2013): Új Széchenyi terv, Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt. (MAG Zrt.) Budapest,

179. MAG, (2013): Vállalkozások pályázati dokumentációi, Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt. (MAG Zrt.) Budapest,

180. MAG, (2013): Kormányzati gazdasági fejlesztés politika, Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt. (MAG Zrt.) Budapest,

181. Magyar Információtechnológiai Szolgáltató Klaszter.

<https://www.microsoft.com/hun/esettanulmanyok/kereses/?ugyfel=compton>

Letöltve: 2016.04.09.

182. Magyar Nemzeti Bank, (2018): „180 lépés a magyar gazdaság fenntartható felzárkózásáért”, Műhelymunka, Magyar Nemzeti Bank, Budapest,

<https://www.mnb.hu/letoltes/mnb-180-pontja.pdf>

Letöltve: 2019.03.16.

183. Magyar Nemzeti Bank, (2019): Versenyképességi program 330 pontban, Magyar Nemzeti Bank, Budapest, <https://mnb.hu/letoltes/versenykepességi-program.pdf>

Letöltve: 2019.03.16.

184. Magyar Köztársaság kormánya, (2005): Nemzeti Akcióprogram a növekedésért és foglalkoztatottságért (2005-2008), Magyar Köztársaság kormánya, Budapest

http://www.terport.hu/webfm_send/151

Letöltve: 2018.11.26.

185. Magyar Köztársaság kormánya, (2006): Felülvizsgált nemzeti lisszaboni akcióprogram a növekedésért és a foglalkoztatásért, Magyar Köztársaság kormánya, Budapest

http://www.terport.hu/webfm_send/218

Letöltve: 2018.11.26.

186. Magyar Köztársaság Kormánya, (2006): Új Magyarország Fejlesztési Terv 2007-2013, Foglalkoztatás és növekedés, Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest

<http://www.kvvm.hu/szakmai/karmentes/jogszab/kormanyhatarozatok/1103per2006.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

187. Magyarország kormánya (2016): Széchenyi terv (Klaszterfejlesztés, 2011), Magyarország Kormányhivatala, Budapest

klaszterfejlesztes.hu, https://www.palyazat.gov.hu/nyertes_magyar_projektek_2011_ben

Letöltve: 2018.11.26.

188. Magyarország Kormánya, (2017): Magyarország fejlesztési lehetőségei, elképzelései, 2014-2020-ig, Magyarország Kormányhivatala, Budapest,

<http://www.ezustkincs.com/palyazati-hirek/a2014-2020/> (2017.07.03.)

Letöltve: 2018.11.26.

189. Magyarország Kormánya, Miniszterelnökség, (2016): Pályázati dokumentációk, Miniszterelnökségi Hivatal, Budapest,

https://www.palyazat.gov.hu/palyazati_dokumentaciok1

Letöltve: 2018.11.26.

190. Magyarország Kormánya: Miniszterelnökségi Hivatal, (2018): A Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program éves fejlesztési kerete, Miniszterelnökségi Hivatal, Budapest

<https://www.palyazat.gov.hu/ves-fejlesztési-keretek>

Letöltve: 2019.03.16.

191. Magyar Országgyűlés, (2005): 97/2005. (XII. 25) Országgyűlési Határozat az Országos Területfejlesztési Koncepcióról, Magyar Közlöny, Budapest

<https://mkogy.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a05h0097.OGY>

<http://www.parlament.hu/biz38/korb/torveny/ogyhat.htm>

http://www.kvvm.hu/cimg/documents/97_2005_OGY_hat_OTK_rol.pdf

Letöltve: 2018.11.26.

192. Magyar Országgyűlés, (2005): 96/2005. (XII. 25.) Országgyűlési Határozat az Országos Fejlesztéspolitikai Konceptióról, Magyarország Országgyűlése, Budapest

<https://mkogy.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A05H0096.OGY>

<http://www.parlament.hu/biz38/korb/torveny/ogyhat.htm>

Letöltve: 2018.11.26.

193. Magyarország Országgyűlése (2017): 2017. évi LXXVII. törvény az egyes adótörvények és más kapcsolódó törvények módosításáról:

<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A1700077.TV×hift=ffffff4&txtreferer=00000001.TXT>

Letöltve: 2018.11.26.

194. Magyarország Országgyűlése (2017): 2017. évi CLIX. törvény az általános közigazgatási rendtartásról szóló törvény hatálybalépésével összefüggő törvények és egyes egyéb törvények módosításáról:

<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A1700159.TV×hift=ffffff4&txtreferer=00000001.TXT>

195. Márkus G. (2011): Mikro- (vállalati) szintű adatokra alapozott versenyképesség-mérés. Pécs, Phd értekezés,

http://www.gphd.ktk.pte.hu/files/tiny_mce/File/Vedes/Markus%20Gabor_tezisfuzet.pdf

Letöltve: 2018.11.26.

196. Marsh, L. W. – Tokarick, S. P. (1994): Competitiveness Indicators: A Theoretical and Empirical Assessment. IMF working paper, No. 94/29

197. Marshall, A.(1890), (Repr.: 1930, 8th edition), Principles of Economics. Maxmillan and Co., London

<https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

198. Marx, K. (1961), A tőke. I-III. Kossuth Könyvkiadó, Budapest

199. Maslow, A. H. (1943): A theory of human motivation. ,Psychological Review, Washington, Vol 50 (4), pp.370-396., Jul 1943,

10.1037/h0054346 <http://psycnet.apa.org/psycinfo/1943-03751-001>

Letöltve: 2018.11.26.

200. McClelland, D.C. (1973). Testing for competence rather than for „intelligence”. American Psychologist, 28. pp.1-14.

201. McClelland, D. C., Boyatzis, R. E, (1980). Opportunies for Counsellors from the Competency Assesment Movement. Personal and Guidance Journal, Jan. 1980, Volume 58, pp. 368-372.

202. MEDIC-ALL Orvostechnikai Klaszter helyett a Magyar medikai gyártók és Szolgáltatók Klaszter, <http://www.mediklaszter.eu/webshop/fooldal>

Letöltve: 2016.04.09.

203. Meyer-Stamer, J. (2008): Building competitive rural locations. Local economic development around agriculture and agroprocessing: cases and concepts. Mesopartner Monograph no. 2. Duisburg: Mesopartner

204. MICHAEL, Carell R.; FRANK, Kuzmits E.; NORBERT, Elbert F. Personnel: Human Resource Management. Published by: Merrill Publishing Company, 1986.

205. Millington, A. I. – Bayliss, B. T. (1990): The process of internationalisation: UK companies in the EC. Management International Review, 30, 2, pp. 151-61.

206. Molnár, T. (2007): Egyszerűen Statisztika, Perfekt Kiadó, Budapest

207. Molnár, T. (2015): Empirikus területi kutatások, Akadémiai Kiadó Zrt., Budapest

208. Molnár Tamás, Vancsik János (2016): Sustainable Competitiveness of SME Sector. Formed by Collaboration: The prominent role of HR. DETUROPE – The Central European Journal of Regional Development and Tourism, Vol.8. Issue 1. 2016. (ISSN 1821-2506), Professional paper. pp.112-127.

<http://www.deturope.eu/index.php?navi=101&vol=21>

Letöltve: 2019.03.16.

209. Molnár Tamás, Vancsik János (2016): Az állam szerepe a gazdasági életben, Comitatus. A TÁMOP -4.2.2. A-II/I/KONV-2012-0064 projekt keretén belül készült és lektorált kiadvány. Veszprém, 2016 nyári szám, pp.26-38.

http://www.mrtt.hu/files/comitatus/comitatus_2016_tavasz.pdf

Letöltve: 2019.03.16.

210. Moran, Theodore H. (1998): Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition, Washington DC, Institute for International Economics.

211. Nagy A. (2012): A fejlettség, elmaradottság mérése a magyar területfejlesztési politikában. PhD értekezés, ELTE, Budapest.

212. Navratil, A.(2007): Régi igazságok es új elméletek a közgazdaságtanban. Magyar Közgazdasági Klasszikusok, Budapest, Aula

213. Nemes Nagy J. (2012): Megosztó társadalmi térfelosztások. Comitatus, 22, 211, 17–27. o.

214. Nemzetgazdasági Minisztérium, (2012): Nemzeti Fejlesztés, 2020. Nemzetgazdasági Tervezési Hivatal, Budapest,

<http://www.kormanyhivatal.hu/download/9/9b/60000/Nemzeti%20Fejleszt%C3%A9s%202020%20-%20Orsz%C3%A1gos%20Fejleszt%C3%A9si%20C3%BCletfejleszt%C3%A9si%20Koncepti%C3%B3.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

215. Nemzetgazdasági Minisztérium, (2013): Kis és közép vállalkozások stratégiája (2014-2020), Társadalmi egyeztetésre készített tervezet, Nemzetgazdasági Minisztérium, Budapest

http://2010-2014.kormany.hu/download/1/c2/e0000/KKV_strat_t%C3%A1rsadalmi_egyeztet%C3%A9sre.pdf

Letöltve: 2018.11.26.

216. Nemzetgazdasági Minisztérium (2015): A Közép-magyarországi régió esetleges kettéválasztásának lehetőségéről szóló vizsgálat. Vizsgálati jelentés, Nemzetgazdasági Minisztérium, Budapest,

<http://regionalispolitika.kormany.hu/nuts-rendszer>

Letöltve: 2018.11.26.

217. Nemzetgazdasági Minisztérium, (2017): A KKV-k jelenlegi szerepe a magyar gazdaságban, a KKV szektortól elvárt fejlődés különös tekintettel a 2020 utáni évekre, Kis- és közép-vállalkozások fejlesztésének stratégiája 2014-2020, Nemzetgazdasági Minisztérium, Budapest

<http://www.vosz.hu/data/file/2017/09/18/kkv-k-jelenlegi-szerepe-a-magyar-gazdasagban-lu-kacs-zs-vosz-eln-szept-14.pdf>

Letöltve: 2018.11.26.

218. Nemzeti Fejlesztési Minisztérium, (2012): Fejlesztési lehetőségek, vállalkozások számára, Magyarország Kormánya, Budapest

https://www.palyazat.gov.hu/2012_ben_folytatodnak_a_vallalkozasfejlesztési_palyazatok

Letöltve: 2018.11.26.

219. Nemzeti Fejlesztési Minisztérium, (2018): Pályázati felhívások vállalkozások számára, Miniszterelnökség, Budapest

<https://www.palyazat.gov.hu/vllalkozs>

Letöltve: 2019.03.16.

220. Nemzetközi Energetikai és Megújuló Energiaforrás Klaszter, <http://megenklaszter.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

Nemes Nagy J. (2012): Megosztó társadalmi térfelosztások. Comitatus, 22, 211, 17–27. o.

221. Netwin, (2007) Klaszterek Magyarországon – fejlődési kilátásaik, szerepük a kkv-k fejlődésében, növekedésében, Netwin Üzleti Tanácsadó kft, NKTH, Budapest

<http://www.pgk.hu/cgi-bin/itworx/itworx.cgi?modul=doctar/downloadfile&task=downloadfile&vid=8&dokid=303>

Letöltve: 2018.11.26.

222. Németh, B. (2008): Lean menedzsment és bevezetése. Lean Fórum, 2008. március 20.

http://www.leanforum.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=102%3Alean-implementation&catid=35%3Alean-articles&Itemid=62

Letöltve: 2018.11.26.

223. Némethné Gál, A. (1999): Általános statisztika, Tri-Mester kiadó, Tatabánya

224. Norbert F. Elbert–Karoliny Mártonné–FARKAS Ferenc–POÓR József: Személyzeti/emberi erőforrás menedzsment kézikönyv, KJK KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest, 2001

225. OECD (1992): Technology and the Economy: The Key Relationships. OECD, Párizs

226. OECD (1999): Boosting Innovation: The Cluster Approach. OECD Publishing.

227. OECD, (2005): Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe – Executive Summary.

228. Ohlin, B. (1933), Interregional and International Trade. Cambridge, Mass

229. Okos Régió Innovációs Klaszter, <http://okosregio.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

230. Omnipack Csomagolástechnikai Klaszter, <http://www.omnipack.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

231. ÖKOPolisz Klaszter, <http://okopoliszklaszter.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

232. Pearce, D.W. (1993): A modern közgazdaságtan ismerettára. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. Peck, J. (2000): Doing Regulation. In Clark, G.L. - Feldman, M.P. - Gertler, M.S. (eds): The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford University Press,

233. Perroux, F.(1955): Nemzeti függetlenség és kölcsönös gazdasági függőség, Közgazdasági Kiadó, Budapest, p.268.

234. Péntzes J. (2015): A kedvezményezett térségek lehatárolásának aktuális kérdései. Területi Statisztika, 55(3), 206–232. o.

235. Pénzügyi Szemle, (Az Állami Számvevőszék által szerkesztett tudományos portál), (2012): Magyarország kkv szektorának pénzügyi helyzete, kormányzati támogatása, Pénzügyi Szemle on-line vitafórum,

<http://www.penzugyiszemle.hu/vitaforum/allami-tamogat-as-a-magyar-kkv-szektorban-mibol-mennyi-jut>

Letöltve: 2018.11.26.

236. Pénzügyminisztérium, (2016): Klaszterfejlesztés az ÚSZT-ben, Pénzügyminisztérium, Nemzetközi és Klaszter Osztály, Budapest

http://klaszterfejlesztas.hu/content.php?cid=cont_4ffdb6155ccac4.94592572

https://www.palyazat.gov.hu/palyazati_dokumentaciok1

www.klaszterfejlesztas.hu),

Letöltve: 2018.11.26.

237. PharmAgóra Életminőség Klaszter, <http://pharmagoraklaszter.eu/>

Letöltve: 2016.04.09.

238. Polányi Károly (1997): A nagy átalakulás, Budapest, Mészáros Gábor kiadása

239. Polidano, Charles (2000): Measuring public sector capacity, World Development Vol. 28, No. 5, pp. 805-822,

240. Pólus Programiroda, (2009): Pólus Klaszter Kézikönyv, Új Magyarország Fejlesztési Terv, Pályázati Felhívás es Útmutató, Pólus Program Iroda Non-profit Kft, Budapest,

241. Porter, M.E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York

242. Porter E. M. (1993): Versenystratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei. Akadémiai Könyvkiadó, Budapest

243. Porter, M.E, (1994): The Competitive Advantage of Nations, The Macmillan Press Ltd., London,

244. Porter, M.E. (1996): Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. *International Regional Science Review*, 19, 1 & 2, pp.85-94.

245. Porter, M.E.(1998): *On Competition*. Harvard Business School Publishing, Boston.

246. Porter, M-E. (1998): Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business, Boston Review*, Vol.76. (6) pp.77-90

247. Porter, M.E. (1998): The Adam Smith address: location, clusters, and the "new" microeconomics of competition, *Business Economics*, 1998, 33, (1), p. 7-13.

248. Porter, M. E. (2000): Location, Clusters, and Company Strategy. In *Oxford Handbook of Economic Geography*, edited by G. Clark, M. Feldman, and M. Gertler. Oxford University Press, Oxford, pp.253-274.

249. Porter, M.E. (2000): Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, *Economic Development Quarterly*, 2000, vol. 14, issue 1, pp.15-34

250. Porter, M.E. (2002): Building the Microeconomic Foundation of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. *World Economic Forum*, 2002, Davos.

251. Porter, M. E. (2006): *Versenysztratégia*. Akadémiai Kiadó, Budapest.

252. Porter, M. E. – Sölvell, Ö. 1998: *The Role of Geography in the Process of Innovation and the Sustainable Competitive Advantage of Firms.*, Oxford University Press, pp.440-457, Oxford,

253. Presidency Conclusions (2000): *Presidency Conclusions*. Lisbon European Council, 2000. március 23–24.

http://ec.europa.eu/economy_finance/index_en.htm

Letöltve: 2018.11.26.

254. Presidency Conclusions (2000): *Presidency Conclusions*. Lisbon European Council, 2000. március 23–24

http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm

Letöltve: 2018.11.26.

255. Presidency Conclusions (2000): *Presidency Conclusions*. Lisbon European Council, 2000. március 23–24. a new strategic goal for the Union in order to strengthen employment, economic reform and social cohesion as part of a knowledge-based economy.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Category:Economy_and_finance

Letöltve: 2018.11.26.

256. Randeira, Shalini, (2003): *Between Cunning States and Unaccountable International Institutions: Legal Pluralití, Social Movements and Rights of Local Communities to Common Property Resources*. In: A. Krizsán and V. Zentai eds., *Reshaping Globalization, Multilateral Dialogues and New Policy of Intiatives*, New York-London and Budapest, CEU Press, pp.101-133
257. Rapkin D. P., Avery W. P. (1995): *National Competitiveness in a Global Economy*, Lynne Rienner, London,
258. Rendszertudományi Innovációs Klaszter, <http://pannonpolus.hu/>
- Letöltve: 2016.04.09.
259. Ricardo, D. (1821, illetve 1887, új kiadás): *Principles of Political Economy and Tayition*, London. Magyarul is (1954): *a politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei*, Akadémiai Kiadó, Budapest
260. Roelandt, T.J.A., den Hertog, P., (1999): *Clusters Analysis and Cluster-based Policy Making: The State of Art*, In: *OECD Proceedings (1999): Boosting Innovation – The Cluster Approach*. OECD Publishing, Paris.
261. Roelandt, T., J., A., den Hertog, P., van Sinderen, J., Vollaard, B., (1997): *Clusteranayisis and cluster policy in the Netherlands*. Paper presented at *OECD Workshop on Cluster Analysis and Cluster Policies*, Amsterdam, Netherlands,
262. Rosenfeld, S. A.(1995): *Industrial-Stregh Strategies: Regional Business Clusters and Public Policy*. The Aspen Institute, Washington, DC
263. Rosenfeld, S. A.(2001): *Networks and Clusters: The Yin and Yang of Rural Development*. *Proceedings – Rural Conferencies*,
264. Rosenfeld, S.A. (2002): *Creating Smart System: A guide to cluster strategies in less favoured regions*. European Union, Directorate General for Regional Policy and Cohesion, Brussels.
265. Samuelson, P. A. – Nordhaus, W. D. (1988): *Közgazdaságtan I-III. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*
266. Sarudi Cs. (2003): *Térség és vidékfejlesztés*. Agroinform Kiadó, Budapest.
267. Schatzl L. (1981/1992): *Wirtsdhaftsgeographie 1. Theorie*. Ferdinand Schöningh, Paderborn, München
268. Scherer, R. J. Adams, S. Carley, F. Wiebe, F. (1989). *Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13, pp. 53-81

269. Scherer, R. F., J. D. Brodzinski, F. A. Wiebe, (1989): Developing Entrepreneurial behaviors a social learning theory perspective, *Journal of Organizational Change Management* 2, (3), pp.16-27.
270. Scherer, R. F., J. D. Brodzinski, F. A. Wiebe (1990). Entrepreneur Career Selection and Gender: A Socialization Approach, *Journal of Small Business Management*, 28, (2), pp.37-44.
271. Scherer, R. F., J. D. Brodzinski, F. A. Wiebe, (1991): Examining the Relationship between Personality and Entrepreneur Career Selection and Preference: *Entrepreneurship and Regional Development*, 2, pp.195-206
272. Schumpeter, J. (1911): *The Theory of Economic Development*. Harvard UP. Cambridge, Mass.
273. Scott, A.J. (2000): *Economic Geography: The Great Half-Century*, *Cambridge Journal of Economics*, Volume 24, Issue 4, 1 July 2000, Pages 483–504
274. Skocpol T, Evans P, Rueschemeyer D.(1985): *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press, 390 pp
275. Smith, Adam (1776/1992): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Mac Culloch, Edinburgh
276. Smith, A. (1776/1959/1992): *A nemzetek gazdagsága*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
277. Somogyi M. (2009): *A vállalati versenyképesség modellje (VVM) mint a vállalati versenyképesség mérésének új módszere*, PhD értekezés, Miskolci Egyetem
278. Sóstó Zöld-Esély Klaszter, <http://www.sostoklaszter.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

279. Sölvell, Ö., Ketels, C., Lindquist, G., (2003): *The Cluster Initiative Greenbook*. Ivory Tower, Stockholm

280. Stöhr Walter B. (1987): *A területfejlesztési stratégiák változó külső feltételei és új koncepciói*, *Tér és Társadalom* 1. évf. 1987/1, Budapest pp.96-112.

281. Süli-Zakar I. (2003): *A terület- és településfejlesztés alapjai*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs.

282. Szabó, Antal (2010): *Kis-, és közép vállalkozások helyzete Magyarországon*, Budapesti Corvinus Egyetem, Kisvállalkozás-fejlesztési Központ, 2010

http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/ERENET/kkvhelyzete_szabo.pdf

Letöltve: 2018.11.26.

283. Szabó P. (2013): A területi kohézió erősítése a szakpolitikai dokumentumok és az elméleti irodalom tükrében. In Németh N. – Balás G. (szerk.): Az EU-s támogatások területi kohézióra gyakorolt hatásainak értékelése. Pannon Elemző, Budapest, 404–460. o.
284. Szabó P. (2015): Régió és térszerkezet – az elmélettől a területpolitikáig. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest.
285. Szanyi, M. (2008): Klaszterekről a pólusprogram kapcsán. MTA Világgazdasági Kutatóintézet. Kihívások, No. 191., 2008 Július
286. Szerb L. (2010): A magyar mikro-, kis- és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata, *Vezetéstudomány*, XLI. évfolyam 12. szám, 20-35.o., Budapest
287. Székely, M.- Barna, I. (2008): *Túlélőkészlet az SPSS-hez*, Typotex kiadó, Budapest
288. Szilágyi D. – Gerse J. (2015): Fokról-fokra a települési lépcsőn – Társadalmi-gazdasági különbségek a településhierarchia-szintek között Magyarországon. *Területi Statisztika*, 55 (2), 180–198. o.
289. Szintay, I. (2008): Outsourcing, mint a hálózatosodás és klaszteresedés egyik generálója. In: *A gazdasági környezet és a vállalati stratégiák. Konferencia kötet. IX. Ipar és Vállalatgazdasági Konferencia. 2008. október 30-31., Szeged.*
290. Thünen, LH. (1826/1842) : *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, 1928, Neudruck, Hgsg. U.H.: Waentig, 2.Aufl. Jena,1921
291. Tichy, G., (1997): Are Today's Clusters the Problem Areas of Tomorrow? In: Steiner, M. (ed) *Competence Clusters. Workshop Report*, Leykam, Graz.
292. Tichy, G., (1998): Clusters: Less Dispensable and More Risky than Ever. In: Steiner, M. (ed) *Competence Clusters. Workshop Report*. Leykam, Graz
293. Tóth B. I. (2010):Az immateriális és területi tőke összefüggései. *Tér és Társadalom*, 24 (1), 65–81. o.
294. Tóth B. I. (2011):A magyar középvárosok teljesítménye a területi tőke tükrében. *Területi Statisztika*, 51 (5), 530–543. o.
295. Tóth B. I. (2012): Regionális rugalmasság – rugalmas régiók. *Tér és Társadalom*, 26 (2), 3–21. o.
296. Tóth B. I. (2013): A területi tőke szerepe a regionális- és városfejlődésben – Esettanulmány a hazai középvárosok példáján. Doktori értekezés. Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Sopron.
297. Tóth G. (2014): Az agglomerációk, település-együttesek lehatárolásának eredményei. *Területi Statisztika*, 54 (3): 289–299. o.

298. Tóthné, Lökös K. (2002): Statisztikai hipotézisvizsgálatok, in: Szűcs István (szerk.) (2002): Alkalmazott statisztika, Agroinform Kiadó, Budapest

299. Török Á. (1999): Verseny a versenyképességért. Miniszterelnöki Hivatal, Integrációs Stratégia Munkacsoport Kiadványa, Budapest.

300. Török, Á. (1999): Verseny a versenyképességért? Bevezetés a mikroszféra-kezelés gazdaságpolitikájába az Európai Unióban és Magyarországon. Miniszterelnöki Hivatal Integrációs Stratégiai Munkacsoportja, Budapest

301. Török Á, (2002): A hazai (nagy) vállalkozások helyzete és stratégiája. Vezetéstudomány, 33. évf. Különszám, 3–13. o.

302. Török, Á. (2003): Mit mérünk mivel? A versenyképesség értelmezéséről és mérési problémáiról. EU-csatlakozás és versenyképesség. Európai Tükör Műhelytanulmányok 93. Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest; 73-106.

303. UNIDO, (2007): The UNIDO Cluster/Network Development Programme: The Italian Experience of Industrial District, UNIDO (United Nations Industrial Development Organization,

<https://www.unido.org/resources/publications/advancing-economic-competitiveness/investment-technology-and-sme-development/clusters-and-networks-development/publications>

Letöltve: 2018.11.26.

304. Vancsik János, (2010), A kkv szektor versenyképessége, Szakdolgozat, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája, Tatabánya

305. Vancsik János, (2012), A társadalmi felelősség érvényesítése, és a fenntartható fejlődés megjelenése a marketingmenedzsmentben, Mester Szakdolgozat, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája, Tatabánya

306. Vancsik János, (2013), Kutatási terv, terület, tevékenység, Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Veszprém

307. Vancsik János, (2014), Az együttműködéssel kialakítható, fenntartható versenyképesség a kkv szektorban, Előadás PPT anyaga, Óbudai Egyetem konferenciaanyaga

308. Vita, L. (2011): A statisztikai próbák gondolatvilága, Statisztikai Szemle, 89 évfolyam, 10-11. szám, pp. 1130-1149.

309. Vértes-Duna Járműipari Klaszter, <http://www.vdj-klaszter.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

310. VITIGroup Víz- és Környezettechnológiák Klaszter, <http://vitiigroup.hu/>

Letöltve: 2016.04.09.

311. Weber, A. (1909): Über den Standort der Industrien. Tübingen, 1909, p. 16

312. Weber, Max (1970): Állam, politika, tudomány, Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

313. Weber, Max (1987): Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai, Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

314. WEFORUM (World Economic Forum) (2012): The Global Competitiveness Report 2011-2012,

<https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>

Letöltve: 2018.11.26.

315. WEF (2016): The Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum, Genf.

http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

Letöltve: 2018.11.26.

316. WEFORUM (World Economic Forum) (2019): The Global Competitiveness Report 2018,

<http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

<http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness> –

<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/index.htm>

Letöltve: 2019.03.16.

317. Weisz, Á. (2007): A klaszteresedés mint gazdaságfejlesztő erő (Gyakorlat és Tudomány Dolgozatok a PSZF Kar Tudományos Műhelyéből 2007. pp. 259-272.)

318. World Bank, (2013): Economy Rankings, 2012, World Bank, Washington

<http://www.doingbusiness.org/rankings/>

<http://www.doingbusiness.org/en/rankings>

Letöltve: 2018.11.26.

319. World Bank, (2019): Economy Rankings, 2018, World Bank, Washington

<http://www.doingbusiness.org/en/rankings>

Letöltve: 2019.03.16.

320. World Health Organization (2008/2018): Transport, Health and Environment Pan-European Programme: (THE PEP) World Health Organization Regional Office for Europe UN City, Marmorvej 51, DK-2100 Copenhagen Ø, Denmark

<http://www.thepep.org/CHWebSite/chviewer.aspx?cat=e>

http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0004/375511/9789289053334-eng.pdf

Letöltve: 2019.03.16.

321. Zala Home Kft, (2010): A klaszterek létrehozásának és működésének jogi keretei Magyarországon, Tanulmány,

www.eulocations.info/index.php/knowledge-base-wp4.html

Letöltve: 2016.04.09.

322. Zöld Energia és Klíma Hálózat (ZÖLDEK) Klaszter,

<http://www.zoldekklaszter.hu/>

www.eulocations.info/index.php/knowledge-base-wp4.html

Letöltve: 2016.04.09.

323. Zsom B. (2015): A jóllét mérése hátrányos helyzetű régiókban. Területi Statisztika, 55 (3), 273–287. o.

Mellékletek

1. melléklet: A versenyképesség definíciói

A versenyképesség néhány – általam fontosnak tartott – definíciója

Mielőtt bemutatnám a versenyképesség – több ismert tudós és szervezet általi – definícióját, az én személyes, nyilván egyszerűbb, de sajátos, közérthető megfogalmazását:

- A versenyképesség a vállalkozásnak az a képessége, amely olyan terméket és/vagy szolgáltatást állít elő, illetve nyújt, hogy ezzel fenntartható módon biztosítja az ezek iránti folyamatos keresletet, ezáltal vállalkozása nyereséges működését.

A versenyképesség definiálásában a nehézséget az okozza, hogy a szakirodalomban nem találunk egységesen elfogadott meghatározást.

- Horváth (2001) a versenyképességet három nézet szerint vizsgálja:

A gyakorlatias szempontú nézet szerint a versenyképesség a cégek adaptálási képességét jelenti; vagyis hogyan képesek a máshol sikeres technikai és szervezeti megoldásokat, a legjobb gyakorlatot átvenni (benchmarking).

A környezeti szempontú nézet szerint a versenyképesség azt jelenti, hogy a vállalat hogyan tudja optimalizálni gazdasági környezetének, azaz gazdasági bázisának elemeit (tőke- és munkapiac, inputok minősége, infrastruktúra).

A tökefejlesztés szempontú nézet szerint a versenyképesség azt jelenti, hogyan tudja egy vállalat, ágazat egyesíteni a humán és fizikai tőkét, fejleszteni a technológiát. Egy régió vagy ország akkor versenyképes, ha vonzza a befektetéseket, olyan új termelő telephelyek és szolgáltatási tevékenységek létrehozatalát, amelyek nagy, jórészt nemzetközi vállalatokhoz kapcsolódnak. (Horváth, 2001)

- A versenyképességet nemcsak számtalan módon definiálhatjuk, hanem ezeket csoportosíthatjuk, vizsgálhatjuk több aspektusból is. Ennek megfelelően beszélhetünk például közgazdaságtani vagy vezetéstudományi versenyképességről (Bakács, 2003).
- OECD szerint: a versenyképesség a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége, ahol mind a jövedelem, mind a foglalkoztatottsági szint magas a globális verseny ellenére (OECD, 1992).
- Európai Unió szerint a versenyképesség olyan képességet jelent, ahol a javak és szolgáltatások a nemzetközi piacon értékesíthetők, magas és fenntartható jövedelemszint mellett (Lengyel, 2003)
- A versenyképesség a termelékenység növekedésből és magas foglalkoztatottságból származik, ami egyidejűleg mutatkozik meg az európai vállalatok globális piacokon elért sikereiben, magas életszínvonal és reáljövedelmek mellett (Czakó, 2004)
- Török szerint a versenyképesség mikro szinten a piaci versenyben való pozíciószerezés, helytállás képességét jelenti az egyes vállalatok, egymás versenytársai között, valamint a nemzetgazdaságok között. (Török, 1999)

- Török másik versenyképességi definíciója szerint, egyrészt kínálati oldalon a versenyképesség az alacsonyabb tényezőkölségekből ered, másrészt keresleti oldalon ugyanez az egyaránt magas fejlettségű gazdaságok közötti kereskedelem esetén jelenik meg, és attól függ, hogy a termék milyen helyet foglal el a kínálat ranglétráján (Török, 2003).
- Chikán és Czakó szerint: a versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ehhez szükséges, hogy a vállalat legyen képes a környezeti és a vállalaton belüli változásokhoz való alkalmazkodásra, a versenytársaknál kedvezőbb módon (Chikán, Czakó, 2006).
- Botos szerint a versenyképességet a termék, a vállalat, a nemzetgazdaság és a világgazdaság szintjén kell érteni és. Szerinte minden versenyképesség a termék versenyképességét jelenti. (Botos, 2000).
- Lengyel szerint a vállalatok versenyképessége azt jelenti, hogy elegendő kapacitással rendelkeznek a versenyben való megfeleléshez, piaci részesedésük megtartásához, de akár növeléséhez, és a jövedelmezőségük is megfelelő. A vállalatok mindig adott termékpiacon versenyeznek egymással. (Lengyel, 2003)
- Krugman szerint a versenyképességnek csak vállalati szinten van értelme. Véleménye szerint, ha a fogalmat országokra értelmeznénk, akkor azonos termékeket előállító nemzetgazdaságokat kéne összemérni, ami ugyanakkor nem lehetséges. Ugyanis az országok egymástól való függősége miatt egymásnak beszerzési és értékesítési piacai egyben. Így a verseny a vállalatok szintjén dől el (Krugman, 1994).
- Porter szerint egy nemzet elsődleges gazdasági célja csak az lehet, hogy növelje állampolgárai életszínvonalát. Az iparágak termelékenységét, versenyképességét pedig négyféle adottság határozza meg (ez a Porter-féle rombusz, vagy más néven gyémántmodell):

A tényezőellátottság (munkaerő, infrastruktúra stb.), a keresleti viszonyok, a kapcsolódó és beszállító iparágak (háttérpar) és a vállalati stratégia, szerkezet és verseny.

Porter egy nemzet versenyképességének és fejlődésének négy fokozatát különbözteti meg:

Az erőforráson, termelési tényezőkön alapuló, a beruházásokon alapuló, a innováció vezérelt, és a jóléten, gazdagságon alapuló.

Ezek alapján a verseny nem makroszinten dől el, hanem a gazdasági szereplők szintjén. megfelelően kialakított gazdaságpolitikával (humán tőke beruházások, technológia transzfer elősegítése, piacműködési zavarok elhárítása, befektetés- és exportösztönzés) a nemzetgazdaság növekedését, a termelékenység növekedését lehet elérni (Porter, 1990).

- Rapkin szerint egy nemzet versenyképessége attól függ, hogy tökéletes versenyfeltételek mellett mennyire képes eladható termékeket és szolgáltatásokat alkotni a hazai és nemzetközi piacokon, országa reáljövedelmének növekedése mellett (Rapkin, 1995).
- Csorba szerint a versenyképesség: képesség a versenyre. Képesség arra nézve, hogy egy adott gazdasági egység szereplőjévé válhasson a versenynek (Csorba, 2009).

- Somogyi szerint: versenyképes az a vállalat, amely versenyképes terméket állít elő vagy értékesít; tartósan nyereséget realizál; jelenlegi piacain piaci részesedése állandó vagy növekvő és az átrendeződő piacokon az új piaci szegmensekben piaci pozíciót szerez, és megtartja, vagy azt növeli. Képes a változások észlelésére, és ezekre való reagálásra és elegendő és megfelelő minőségű erőforrással rendelkezik a versenyben történő helytálláshoz (Somogyi, 2009).
- Adam Smith szerint egy ország versenyképes, ha olyan terméket állít elő, amelynél abszolút előnnyel rendelkezik, és azt a kereskedelem révén olyanra cseréli, ahol ez nincs meg. (Smith, 1959).
- Heckscher és Ohlin (1933) szerint a komparatív előnyök az eltérő erőforrás-ellátottságból fakadnak.
- Samuelson-Nordhaus (1988) szerint a versenyképesség attól függ, hogy az emberek és a társadalom miként választják meg a szűkösen rendelkezésre álló és alternatív módon felhasználható erőforrások alkalmazását.
- Henriot (1994) szerint már ún. ár-versenyképességet is megkülönböztet a minőségi tényezők korlátozott figyelembe vételével.
- Abbott - Bredahl (1994) szerint a versenyképesség fokmérője, hogy minél feldolgozottabb legyen egy termék, mert annál nagyobb szerepet játszik az adott vállalkozás rendelkezésére álló humán és tárgyi kapacitásai, eszközszerkezete és ezeknek a felhasználása, felhasználási módja határozza meg, hogy milyen a vállalkozás versenyképessége.
- Porter (1993) szerint a versenyképesség a kompetitív, a versenytársakkal szembeni előnyök összessége, nemzetgazdasági szinten pedig azonos a termelékenységével.
- Botos (2000) szerint a versenyképesség mind mikro, mind makroszinten az áruk, szolgáltatások értékesítésével adott szervezet hosszú távú jövedelmét és nyereségének megvalósítását jelenti, ezáltal javul a gazdasági jólét és a foglalkoztatottság.
- Török szerint az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ezt tudják, és a gazdaság nyitottsági foka is elég magas ahhoz, hogy a nemzetközi porondon is versenyképes legyen (Török, 1999).
- A versenyképesség azt jelenti, ha a vállalkozás életképesség, piaci részesedését nő, és termékeinek hozzáadott értéke jövedelmet tud teremteni (Kapronczai, 2009).
- Chikán (1997) szerint a versenyképesség a belülről szűkösen rendelkezésre álló erőforrások felhasználásának milyensége, illetve kívülről a társadalom számára megfelelő termékek, szolgáltatások előállításának szintje, sikeres értékesítése.

2. melléklet: A kkv-k SWOT analízise

Forrás: A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, http://www.terport.hu/webfm_send/2733

A stratégiát a Kormány 2007. október 10-ei ülésén fogadta el. (GKM, 2007)

A SWOT elemzés a stratégia alapját képező dokumentumok, illetve programok SWOT elemzéseinek integrálása alapján készült, azokból elsősorban csak a kkv-specifikus megállapításokat foglalja össze. A szektor heterogenitásából adódóan a megemlített tényezők egy része természetesen csak a vállalkozások egyes részhalmazára vonatkozik. Az elemzés „Erősségek” és „Gyengeségek” pontjai a fennálló helyzet és a kis- és középvállalati szektor belső adottságait mutatják be. A „Lehetőségek” és „Veszélyek” alatt a jövőben várható és a jelenlegi trendekből adódó lehetséges kimenetek kerültek összefoglalásra. Míg az erősségek és a gyengeségek az egy adott szektor, jelen esetben a kkv-szektor által befolyásolható tényezők köre, addig a lehetőségek és a veszélyek külső, a vállalkozások által nehezen befolyásolható körülmények összességét jelentik. A helyzetelemzésből és a SWOT- elemzés négy eleméből leszűrhető következtetések alapján lehetőségünk van a kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika jövőképeinek felvázolására és a stratégia céljainak kitűzésére. (GKM, 2007)

Erősségek

- A gazdasági átmenet közel húsz éve alatt kompetitív környezetben szerzett tapasztalatok.
- Rugalmasság, gyors adaptációs képesség, specializáció.
- Új vállalkozói generációk belépése
- Nagyszámú gyorsan növekvő vállalkozás
- A nagyvállalatokkal szembeni versenyhátrányt csökkentő vállalkozói hálózatok kialakulása és fokozatos terjedése, a KKV-k hálózatszervezési kapacitásának és hajlandóságának megjelenése, növekedése
- Növekvő pénzügyi kultúra és pénzügyi tudatosság
- A finanszírozási minimumot elérő (hosszabb gazdálkodási múlttal rendelkező, stabil jövedelemtermelő képességű, finanszírozási igénnyel fellépő) vállalkozások folyamatosan növekvő aránya
- Jelentős, egyes elemeiben fejlett IKT- szektor
- A növekvő IKT- használat a bankok és ügyfelek, az adóhatóságok és az adózók közötti kapcsolatokban
- Magyarország kedvező földrajzi helyzete logisztikai és kulturális szempontból

Gyengeségek

- Az európai színvonaltól jelentősen elmaradó jövedelemtermelő képesség és termelékenység
- A nem hatékonyan irányított, kis tőkeerejű vállalkozások magas aránya
- Magas munkaerő- és alacsony tőkeintenzitás
- Alacsony tőkefelhalmozási képesség és hajlandóság

- Magas az alacsony teljesítményű, elmaradott technológiai színvonalú, alacsony energiafelhasználási hatékonyságú vállalati kör aránya
- A külső forrást igénybevevő vállalkozások aránya nemzetközi összehasonlításban alacsony
- A kkv-k pénzügyi tudatossága, tervezésük nem kellően fejlett
- Az alapvető vállalkozói ismeretekkel, IT képzettséggel, nyelvtudással és más kulcskompetenciákkal rendelkezők alacsony száma
- Nem elég felkészültek tevékenységük nemzetközivé tételére, az egységes piacon való megjelenésre
- Munkaerő-piaci problémák (alacsony munka-erőpiaci aktivitás és foglalkoztatás; munka-jövedelmek eltitkolása; nem jellemző az élethosszig tartó tanulás, a munkaerő mobilitása alacsony; kevésbé elterjedtek a rugalmas és atipikus foglalkoztatási formák)
- Alacsony K+F ráfordítás, kapacitás és innovációs tevékenység
- Kevés szabadalom és önálló termék
- Túlzottan koncentrált vállalati K+F tevékenység
- Több területen magas relatív tranzakciós költségek

Lehetőségek

- A világgazdaság erősödő globalizációja révén bővül az elérhető erőforrások, piacok és együttműködések köre
- Húzóágazati tudásközpontok + nagy növekedési potenciállal rendelkező hazai KKV-k hálózatainak kialakulása, fejlődése
- A hazai KKV-k integrálódása a nagy nemzetközi termelési, szolgáltatási és kereskedelmi hálózatokba
- Az euró zónához csatlakozással az árfolyamkockázat csökken/megszűnik, a tranzakciós költségek csökkennek
- Az IKT fejlődésével és terjedésével a hálózati együttműködés intenzívebbé válik
- A kutatók vállalkozás alapítását ösztönző innovációs törvény és adókedvezmények a K+F ösztönzésére
- Környezeti-fenntarthatósági törekvésekhez való alkalmazkodás piaci és technológiafejlesztési lehetőséget jelent
- Az oktatás stratégiai jelentőségének felismerése, és színvonalának javítása minden szinten
- A külső források bevonásának kínálati oldalról meglévő nagy növekedési potenciálja, a pénzügyi szolgáltatók javuló kínálata, hatékonyabb, olcsóbb kockázatkezelési eljárások terjedése
- A finanszírozási eszközök széles skálájának megjelenése, fejlettebb, diverzifikáltabb finanszírozási eszközök alkalmazásának lehetősége
- A finanszírozási minimumot elérő, aktív, szolgáltatásokat igénybe vevő ügyfélkör bővülése.
- A pénzügyi közvetítés mélységének növelése, részben a meglévő ügyfeleknek nyújtott több szolgáltatással, részben új ügyfeleken keresztül

- Több vállalkozást elérő, hatékonyabb állami vállalkozásfinanszírozási politikák alkalmazása

Veszélyek

- A kkv-szektor fejlődésének lassulása, növekvő versenyhátrány a nagyvállalatokkal szemben
- A saját források felhalmozását lassító, nehezítő környezeti változások, pl. növekvő adó- és járulékkerhek, visszafogott vásárlóerő
- A megnyíló európai munkaerőpiac elszívó hatást gyakorolhat a magasan képzett szakemberekre, kutatókra
- Szakemberhiány (szakmunkás és diplomás)
- Az EU-csatlakozáshoz kapcsolódó szigorodó környezetvédelmi és egyéb előírásokhoz való alkalmazkodás költségigényes
- A lassú konvergencia-folyamat, az euró bevezetésének kitolódása növeli a hazai vállalkozások árfolyamkitettséget és tranzakciós költségeit regionális versenytársaikhoz képest.
- A makrogazdasági változásokból eredően a KKV-k hitelképességének romlása, növekvő finanszírozási kockázat és kamatszint
- Nehézkes, bürokratikus közigazgatás
- Kiszámíthatatlan, inkonzisztens szabályozási környezet
- Viszonylag kevés vállalkozót elérő, rossz hatékonyságú kkv-fejlesztési politika és programok

3. melléklet: A klaszterek általános céljai

A klaszterek célja klaszterfejlesztes.hu

A kutatási téma szempontjából további fontos kérdés a klaszterek céljának vizsgálata. Sok kartell alakulása, így működése konkrét tevékenységhez kötődő. Emellett azonban kifejezetten érdekes, speciális, de nagyon is általános célok is lehetnek. Mindezeknek a részletezése, a teljesség igénye nélkül az alábbiakban olvashatók. Ezek a célok a következők lehetnek:

- Befektetői kedv ösztönzése
- A projektben résztvevő cégek értékesítés-ösztönzése
- Egységes kommunikációs és marketingstratégia kidolgozása, kiállításokon való egységes megjelenés, közös marketing mellett közös arculat, közös honlap, fogyasztói közösség, információs szolgáltatás, Arculat és Módszertani Kézikönyv kiadása
- Erősíteni a régió versenyképességét, externáliák közös kezelése
- A tagok szolgáltatásainak összefogásával magas hozzáadott értéket képviselő, finanszírozási oldalt is magába foglaló komplex szolgáltatások nyújtása, amely többek között az innováció és a finanszírozási lehetőségek által új piaci lehetőségeket és növekedési potenciálokat ad a kis- és középvállalkozásoknak
- Erősíteni az üzleti élet és a hazai tudományos élet összefogását, ezáltal is fejlesztve és vonzóvá tegye a gazdaságot
- Közös, szervezet reagálás a piac és a versenytársak kihívásaira, versenyképesség javítása, szorosabb együttműködés elsősorban az innováció és az exportértékesítés terén
- Amennyiben létezett korábbi információs jellegű együttműködés akkor ennek egy intenzívebb, mélyebb tartalommal, formában való közös megjelenése
- Költségek csökkentése a hálózaton belül
- Innováció serkentése
- Tranzakciós költségek minimalizálása
- Helyi előnyök kiaknázása a globális kihívásra, közös akvizíció segítségével „projekt-szerzés”
- A jövőbeni működéshez szükséges adatbázis és tudásalapját megteremtése annak érdekében, hogy megvalósulhasson az együttműködés, a klasztertagok szervezése, felkészítése, ezáltal új és közös szolgáltatások bevezetésére kerüljön sor a közös beszerzések integrálása mellett.
- A partnerek közötti koordináció és együttműködés fejlesztése
- Új kapcsolatok kialakulása
- Tagok újrapozicionálása a fejlesztések nyomán a régióban és nemzetközi viszonylatban egyaránt
- Közös szolgáltató hálózat kialakítása; folyamatos bővítése a régióban
- A klaszter tagok részére történő folyamatos szakmai továbbfejlesztés, oktatási programok végrehajtása
- Tanulmányok és felmérések készítése, stratégiaalkotás és a korábbi tapasztalatokra és adatokra építve adatbázisok létrehozása
- Partnerkapcsolatok kiépítése a hasonló feladatokat végző külföldi klaszterekkel, valamint az egyéb nemzetközi és belföldi üzleti kapcsolatok elősegítése

- Gyakran előfordul, hogy a célok között szerepel egy belső információs rendszer kiépítése és fejlesztése,
- Továbbképzés, szakember hiány megoldása (szakképzéssel kapcsolatos igények fogadása)
- Közös érdekképviselő a kormányzati szféra és a tudományos intézmények felé,
- Közös elemzési adatbázis felállítása
- Stratégiai tanulmányok készítése, mintaprojektek megismertetése, innovációs fejlesztések megismertetése (benchmarking klubhoz)
- Díjak létrehozása és meghonosítása
- Nemzetközileg is látható méretű gazdasági és szakmai szövetség működtetése
- Piackutatás és termelésirányítás
- Tanácsadás, továbbképzések szervezése nemcsak saját alkalmazottak részére, kivitelezés K+F+I fejlesztések, Kutatási Központok létrehozása, ezek menedzselése, kutatási vállalkozások létrehozása
- A tagok támogatás megkötő képessége javuljon, növekedjen a pályázatok sikeraránya, közös beruházások, közös, eszköz, know-how, licenc beszerzések
- Információcsere elősegítése, partnerkeresés, termelő csoportok létrehozása, operatív szakmai partnerkeresés, klaszterszolgáltatások és háttérfolyamataik megteremtése
- Közös erőforrások aktiválása
- Egységes véleménynyilvánítás és érdekérvényesítés
- A tagok nemzetközi hírnevének és kapcsolatainak felhasználása
- Egymás közötti párbeszéd kialakítása
- Tagok újrapozicionálása a fejlesztések nyomán a régióban és nemzetközi viszonylatban egyaránt
- Közös szolgáltató hálózat kialakítása; folyamatos bővítése a régióban
- A klaszter tagok részére történő folyamatos szakmai továbbfejlesztés, oktatási programok végrehajtása
- Tanulmányok és felmérések készítése, stratégiaalkotás és a korábbi tapasztalatokra és adatokra építve adatbázisok létrehozása

A fentiekén túl a klaszterek között egyéb fontos, azonban versenyjogi szempontból akár aggályos célok is lehetnek:

- Beszállítói adatbázis felállítása, a specializáció, a piac megtartása és megerősítése,
- Fellépés a piacon szaktudással, minőségi termékekkel nem rendelkező vállalkozások ellen (ez utóbbi magatartást azért érzem aggályosnak, mert nem a vállalkozások feladata a minőségileg gyengékkal szemben fellépni, hanem azokat a piacnak magának kell kiszelektálnia), a fejlesztési tervek és elképzelések összehangolása
- Együttműködés olyan tevékenységek esetén, amelynek valós magyarországi alternatívája nincsen, pl. őripar, és a klaszter az összes ezzel foglalkozó vállalatot magába foglalja, az együttes fellépés révén nagyobb piaci szegmensek megszerzése
- Közös cél a piacszerzés nyereségesen, Közös, szervezett reagálás a piac, a versenytársak kihívásaira

4. melléklet: A primer kutatásban szereplő valamennyi klaszter céljai

1. Aktív Balaton Turisztikai Klaszter (16 tagú) célja:

<http://www.aktivbalaton.hu/hu/rolunk.html>

Természetes, hogy induló szervezetként némi fenntartással is találkoztunk, azonban célunk, hogy tevékenységünkkel a bizalmat a klaszter szervezeti forma iránt növeljük, tagjaink számát szolgáltatásaink színvonalával minél nagyobb mértékben növeljük. Az Aktív Balaton Turisztikai Klaszter fő célja a munkahelyteremtés és a versenyképesség elősegítése a klaszter célkitűzései és kiemelt ágazata a turizmus mentén.

A veszprémi Pannon Egyetemmel folytatott együttműködési tárgyalásaink során előtérbe került, hogy a klaszter tagsága a hallgatók számára gyakorlati helyeket biztosítson, melynek megszervezése a klasztermenedzsment feladata. A klaszter többi kkv tagjának alkalmazotti létszáma hasonlóan alakul a régiós, illetve a magyarországi átlaghoz. Alkalmazottaik száma bevételükhöz képest kevés, a vállalkozások általában több munkahelyet tudnának teremteni, amennyiben megrendeléseik, látogatóik száma növekedne, függően természetesen a profiljuktól.

2. Alliance Informatikai és Innovációs Klaszter (43 tagú)

<http://alliance.hu/>

Klaszterstratégia

A klaszter az infokommunikáció iparágon belül szándékozik egyedi, korszerű, piaci sikerre alkalmas termékeket kifejleszteni. Korábban a szoftver elsősorban mint önálló eszköz lehetett termék, a felhasználó pedig a saját szakterületének a folyamatait igyekezett a szoftverhasználattal hatékonyabbá tenni. A klaszter törekvése ezzel szemben az, hogy az infokommunikációs technikai vívmányokat az egyes ágazatok folyamatainak a fejlesztésére, illetve új felhasználói igények létrehozására és kielégítésére alkalmazza, ezáltal új funkciókkal rendelkező új rendszerek jönnek létre. A korszerű technikai eszközök és módszerek behatolása a hagyományos iparágakba világszerte folyamatos, piaci sikerre csak ugyanilyen megközelítéssel lehet számítani. Új hangsúlyok, sőt korábban ismeretlen szolgáltatási és termékcsoportok keletkeznek, pl. a környezetvédelem, az egészségmegőrzés vagy a diagnosztika területén. Ezeknél az infokommunikációs technikák az első pillanattól kezdve jelen vannak, és a fejlődés hajtóerejét adják.

3. Bakony Faipari Klaszter (13 tagú)

http://www.fataj.hu/2013/05/176/201305176_BakonyFaipariKlaszter.php

A Bakony Faipari Klasztert 13 faipari, illetve a faiparhoz kapcsolódó vállalkozás hozta létre annak érdekében, hogy piaci helyzetüket erősítsék, versenyelőnyre tegyenek szert.

Hosszú távú célként közös termékek gyártását, valamint közös beruházás megvalósítását tűzték ki. A közös arculat kialakításával, egységes piaci fellépéssel közös beruházással nagyobb hozzáadott értékű termékeket tudnak előállítani, nagyobb profit, hatékonyabb export tevékenység érhető el, mely hosszú távon hozzájárul a hazai gazdaság mutatóinak javításához.

A klaszter számos tagja jelenleg is folytatja a saját tevékenységének színvonalát javító K+F tevékenységet. A klaszter célkitűzéseinek elérése érdekében elsőrendű fontosságúnak tartjuk az innovációs tevékenység fejlesztését. Ennek érdekében elő kívánjuk segíteni a klasztertagok pályázati tevékenységét, a tagok konzorciális együttműködését egyaránt, az alábbi témakörökben:

Új technológiák: Az elmúlt években az alapanyag folyamatos drasztikus emelkedése átgondolásra késztet bennünket a jelenleg használt technológiák területén kutatunk, keresünk olyan elsődlegesen faipari feldolgozáshoz kapcsolódó forradalmian új technológiákat, amellyel nagyszámú léphetünk a minőségi és mennyiségi kihozatalban.

4. Bakony-Balaton Mechatronikai és Járműipari Klaszter (33 tagú) célja:

<http://www.bbmjk.eu/1ac.html>

A klaszter stratégiai céljai:

- a járműiparban érdekelt szereplők területi alapú együttműködésének erősítése, piaci pozíciójuk javítása, belföldi- és nemzetközi kapcsolataik erősítése, közös érdekeken alapuló fejlesztések, beruházások kezdeményezése és megvalósítása;
- a térség gazdasági versenyképességének növelése, a foglalkoztatottság színvonalának emelése, az általános életminőség javítása, a működő-tőke megtartása és a tőkevonzó képesség emelése.

A klaszter operatív céljai:

- a klasztertagok egymás közötti új, a versenyképesség és foglalkoztatás színvonalát célzó együttműködési formáinak kialakítása és fejlesztése;
- a klasztertagok beszállítói készségének, képességének és lehetőségének fejlesztése;
- olyan közösen menedzselt szolgáltatások és fórumok működtetése a tagok számára, melyek eredményeként a klasztertagok tovább erősíthetik szerepüket a regionális gazdasági teljesítmény növelése területén;
- a klaszter elősegíti a tagok részvételét az országos és regionális gazdaság- és technológia-fejlesztési pályázatokon, támogatja a vállalkozások pénzügyi lehetőségeinek bővítését és olyan szakmai garanciarendszer kialakítását, amely a hitelhez jutás biztonságát is növeli;
- a klaszter elősegíti a hazai és külföldi befektetők felkutatását és a térségben megjelent külső működő tőke megtartását, a térségben működő kis- és középvállalkozások hálózati együttműködésének fejlesztését, új beszállítói kapcsolatok kialakulását;
- a klaszter a térség K+F intézményeivel – különösen a Pannon Egyetemmel – biztosítja a tagok részére K+F tevékenységük hatékonyságának növelését, illetve a térségi és regionális innováció eredményeinek felhasználását;

- a klasztermenedzsmment szervezetek érdemi segítséget nyújtanak a klaszter tagjainak a szakképzés területén.

5. Egészségvédő Élelmiszerek Klaszter (10 tagú) célja:

<http://eveszklaszter.hu/tagok.html>

Misszióink

- Természetes adalékanyagokat (gyógynövények és gombák) tartalmazó funkcionális élelmiszerek kutatás-fejlesztése, gyártása és értékesítése a lakosság széles rétegei felé.
- Funkcionális élelmiszerek alkalmazása egészségügyi prevencióra, (vérnyomás csökkentés, koleszterin szint csökkentés, stressz szint csökkentés) a lakosság széles rétegeiben
- Oktatás, ismeret terjesztés a funkcionális élelmiszerek jótékony hatásának megismertetésére a lakosság széles rétegeiben
- Regionális gazdaság fejlesztés innovatív élelmiszeripari gyártástechnológiák megvalósításával

A Klaszter céljai

- A tagok gazdasági tevékenységének összehangolása, továbbá szakmai érdekeinek védelme, összehangolt működésének biztosítása, a nagy hozzáadott értékű, egészségvédő élelmiszerek fejlesztésével, gyártásával és fogyasztásösztönzésével kapcsolatos biotechnológiai és élelmiszeripari gazdaság fejlődésének elősegítése.
- Az integráció összehangolt működési keretet biztosít a növényekben és gombákban található természetes alapanyagokkal dúsított, nagy hozzáadott értékű élelmiszer alaptermékek kutatás-fejlesztéséhez és termeléséhez.
- Ágazatokon átnyúló vertikális, innovációs értéklánc megteremtése és ezzel járó szinergia hatások érvényre juttatása a gazdasági és társadalmi szférában.
- Gyógynövényekből és/vagy gombákból kivont természetes alapanyagokkal dúsított gyógyhatású és egészségmegőrző funkcionális élelmiszer alaptermékek kifejlesztése.
- Új hozzáadott értékű funkcionális élelmiszerek és táplálék kiegészítők széles körű elterjesztése. Egészséges táplálkozásban betöltött szerepük közvetítése a társadalom széles rétegei felé.
- A lakosság egészségi állapotának megtartása és javítása. Egészségügyi prevenció bevezetése funkcionális élelmiszerek és élelmiszer kiegészítők alkalmazásával.
- Élelmiszeripari vállalatok versenyképességének növelése innováció és technológia transzfer megvalósításával

6. Első Magyar Tüzelés- és Légtechnikai, Energia Klaszter (21 tagú) célja:

<http://www.emtek.info.hu/>

A klaszter alapítóinak célja integráció létrehozása a tüzeléstechnika, légtechnika és energia felhasználás területén.

A projekt e cél érdekében háttérrel nyújt és menedzseli a tagok üzletviteli, innovációs, és marketing feladatait. Ehhez biztosít szakértőket, oktatást, szolgáltatási háttérrel. Kiemelt figyelmet fordítva a modern technológiák és megújuló energiaforrások felhasználására.

A konstrukció célja, hogy előmozdítsa:

- Vállalkozások közötti együttműködések, valamint a vállalkozások más vállalkozásokkal, oktatási intézményekkel, K+F intézményekkel, helyi gazdasági szereplőkkel klaszter formában megvalósuló együttműködéseinek létrehozását, illetve fejlesztését. Ezen belül különösen fontos, hogy lehetőséget biztosítson a regionális stratégiákban, operatív programokban, ill. az Új Széchenyi Tervben (ÚSZT) megfogalmazott kulcságazatokban működő vállalati együttműködések és klaszterek versenyképességének növelésére.
- A hálózatos és a klaszter együttműködések menedzsment szervezeteinek létrehozását a támogatott projektek keretében.
- Közös beruházások megvalósulását, amelyek növelik az együttműködések és a klaszter tagjainak versenyképességét.
- Az innováció orientált fejlesztések és együttműködések létrejöttét.

Részcélok

- Vállalati együttműködés – legalább 3 mikro- vagy kisvállalkozás közös beruházásának támogatása
- Induló klaszterek menedzsmentjéhez kapcsolódó tevékenységek támogatása
- Fejlődő klaszterek komplex projektjeinek támogatása

7. Észak-Dunántúli Nemzetközi Bányászati Klaszter (36 tagú) célja:

<http://ednbklaszter.lapunk.hu/?modul=oldal&tartalom=1186495>

Célok:

- Alapítók a klasztert azon célból hozzák létre, hogy a tagok fejlesztési projektjein keresztül megvalósítják a régiós munkahelyteremtést.
- Ennek keretében előmozdítsák a bányászat - szén, víz, kő, kavics, homok stb. vagyon kitermelését, hasznosítását, az ehhez kapcsolódó, és a régióban működő egyéb szervezetek fejlődését, a Tagok egymás közti együttműködését, gazdasági versenyképességük növelését, közös piaci, marketing, gazdasági, innovációs és fejlesztési tevékenységüket,
- A klaszter kiemelt feladatának tekinti a szakemberképzés igények szerinti, térségi, országos, nemzetközi megvalósítását.
- A klaszter feladatának tekinti a Tagok lehetőségeit, érdekeit figyelembe vevő, a tevékenységhez kapcsolódó nemzetközi kapcsolatok kiépítését.
- Alapítók a klasztert azon célból hozzák létre, hogy a tagok fejlesztési projektjein keresztül megvalósítják a régiós munkahelyteremtést.
- Ennek keretében előmozdítsák a bányászat - szén, víz, kő, kavics, homok stb. vagyon kitermelését, hasznosítását, az ehhez kapcsolódó, és a régióban működő egyéb szervezetek fejlődését, a Tagok egymás közti együttműködését, gazdasági versenyképességük növelését, közös piaci, marketing, gazdasági, innovációs és fejlesztési tevékenységüket,

- A klaszter kiemelt feladatának tekinti a szakemberképzés igények szerinti, térségi, országos, nemzetközi megvalósítását.
- A klaszter feladatának tekinti a Tagok lehetőségeit, érdekeit figyelembe vevő, a tevékenységhez kapcsolódó nemzetközi kapcsolatok kiépítését

8. Innoskart IKT Klaszter (42 tagú) célja:

<http://www.innoskart.hu/>

Az INNOSKART IKT Klaszter jelenleg 45 tag, elsősorban kkv-k illetve egyetemek hálózata. Azzal a céllal jött létre a közép-dunántúli régióban 2006-ban, hogy főleg az informatikai területen működő kis- és középvállalkozások innovatív, magas hozzáadott értéket képviselő és exportorientált tevékenységét ösztönözze. Cél volt ezen kívül az is, hogy az együttműködések erősítésével a vállalatok, kutatóhelyek, egyetemek és a hídképző szervezetek, önkormányzatok, valamint külpiaci megjelenést támogató szervezetek közötti partnerséget fejlessze.

Napjainkra a klaszter vezetésének stratégiai döntése értelmében a klaszterfejlesztés és a tagfelvétel meghatározó szempontja már nem elsősorban az IKT- orientált bővülés. Célunk az iparágak közötti együttműködések ösztönzése, azaz más kapcsolódó iparágak vállalkozásainak bevonása is.

Küldetésünk

Az akkreditált innovációs klaszter címmel rendelkező INNOSKART IKT Klaszter aktív szereplője a hazai- és nemzetközi klaszterek közti együttműködéseknek, mellyel tagjai számára magas hozzáadott értéket képviselő, innovációs együttműködések kiván létrehozni.

Általános stratégiai célok:

- Magas hozzáadott értéket képviselő innovációs termékfejlesztési tevékenység szektorközi együttműködések ösztönzésével hazai és a nemzetközi piacokra
- Közös értékesítési csatornák kialakítása a klasztertermékek hazai és nemzetközi piaci értékesítésére
- Klasztermarketing eszközök hatékony alkalmazásával a belföldi- és nemzetközi klaszter értékesítések árbevételének növelése

Rövid távú célok:

- Termékorientált innováció erősítése szektorközi együttműködések mentén
 - a tudományos kapcsolatok integrálásával
 - új tagok bevonásával új közös innovációs projektek mentén
 - jó megoldások feltárásával és adoptálásával (benchmarking)
 - hazai és nemzetközi klaszter együttműködések generálásával, (interclustering)
- Közös eszközbeszerzések
 - eszközbeszerzéshez kapcsolódó gyártási licenck
 - gyártási know-how beszerzések.

- Proaktív klasztermarketing tevékenység hazai és nemzetközi szinten
 - Online marketing erősítése, weblapfejlesztés, blogolás, közösségi média
 - Közös prospektusok, reklámkampányok
 - Kiállításokon való közös részvétel
- Nemzetközi kapcsolatépítés

9. Sóstó Zöld- Esély Klaszter (13 tagú)

<http://www.sostoklaszter.hu/>

Honlap létrehozásának célja:

A honlapot kettős célból hoztuk létre: szeretnénk tagjaink számára fórumot biztosítani a Klaszter rendezvényeinek, tevékenységeinek folyamatos nyomon követésére, érdeklődők számára pedig bemutatni kezdeményezéseinket és lehetőséget adni az azokhoz való csatlakozásra.

Sóstó Zöld- Esély Klaszter célja:

A klaszter –kezdeményezést olyan innovatív együttműködési formának tartjuk, amely lehetőséget teremt a piaci versenyen felülemelkedve prosperáló, egymást segítő, de a vállalati szuverenitást mégis maximálisan tiszteletben tartó projektek, programok megvalósítására.

A Sóstó Zöld- Esély Klaszter 2011 elején alakult Székesfehérváron. A megalakuláshoz a Sóstó Ipari Parkban lezajlott korábbi informális találkozók vezettek, amelyek felvetettek olyan problémákat, ötleteket, amelyek megvalósítása szervezettebb kereteket igényelt. A Klasztert tizenhárom szervezet alapította, köztük mikro-, kis-, és közepes vállalkozások, oktatási intézmény és nagyvállalatok. A cél közös volt: bizonyos tevékenységek közös megszervezése, a válság után felmerült új kérdésekre újszerű, hatékony válaszok megtalálása. A szerveződés klaszterszerűségét a hasonló tevékenységi körű, illetve térben egymáshoz közel működő vállalkozások együttműködése adja.

A Klaszter 2011-ben Európai Unió támogatást nyert első közös projektjéhez, melynek célja az együttműködés elmélyítése, és a felvetett problémák projekttervé formálása négy témában: parki bölcsőde, megváltozott munkaképességűek tranzitfoglalkoztatója, egészségügyi és prevenciószolgáltató központ, alternatív energia-felhasználás.

Középtávú célunk ezen projekttervek megvalósítása, működtetése.

Hosszú távú célunk az akkreditált klaszterré válás, amelyet marketing-tevékenységünkkel, benchmarking klubunk működtetésével, külső szakértők bevonásával, minél szélesebb körű belső és külső kommunikációval kívánunk elérni.

Munkánk során tapasztalatainkat szívesen mutatjuk be más vállalati együttműködéseknek, illetve mi magunk is szívesen tanulunk más magyar és nemzetközi klaszterek gyakorlataiból.

10. Kis- és Középvállalati Infokommunikációs Megoldások Klaszter (22 tagú) célja:

www.sbis.hu

A hazai mikro, kis- és középvállalkozások (továbbiakban KKV-k) az információs/informatikai és telekommunikációs technológiákat (továbbiakban IKT) nem használják olyan színvonalon, mint nyugat-Európában, ami komoly verseny-hátrányt okoz számukra. Minimális funkcionális, elégtelen biztonsági rendszer, alacsony informatikai ismeret jellemzi a kategóriába tartozó vállalkozásokat.

A fenti helyzetet felismerve, és néhány közös projekten túl fogalmazódott meg az igény, hogy az azonos szolgáltatási minőségben gondolkodó informatikai, informatikához köthető partnerek ne csak ad- hoc kapcsolatban legyenek, hanem egy tervszerű, szervezett folyamat mentén a közös látásmód és tapasztalat segítségével teljes körű kiszolgálást tudjanak adni az ügyfeleknek. Ez az igény a klaszter minden alapítójában külön-külön is felmerült, így az együttműködés kézenfekvő.

Stratégia

Magyarországnak kifejezett érdeke és fejlesztési irányvonala a hazai KKV-k fejlődésének, működésének támogatása, és az SBIS klaszter által felvázolt célok nem csak a klasztertagok, hanem a teljes hazai mikro-, kis- és középvállalkozási szférának lendületet adhat a célorientált, minőségi és költséghatékony informatikai megoldások által.

A klaszter alakuló szakaszában célunk magalapozni a közös termékeket, fejlesztéseket. Ennek céljából intenzív Benchmarking klubot szerveztünk, ahol nem csak egymás megismerése és a saját működések optimalizálása lesz a cél, hanem a közös termékek egyre pontosabb definiálása, a jelenleg az IT piacon tatóngó szolgáltatási lyukak felfedezése.

Középtávú célként szerepel a közös termékek piacra vezetése. A közös termékek komplex tervezése, és alapjainak összeállítása után termékeinket integráljuk, és teljes kiszolgálást tudunk majd adni ügyfeleinknek.

A hosszú távú cél, hogy a klasztertagok ügyfeleinek olyan integrált, minden igényt kiszolgáló, komplex informatikai rendszert tudjunk biztosítani, ahol a szolgáltatások kiterjednek az alkalmazások biztosítására, ezek testre szabására, egyedi fejlesztések illeszthetőségére alkalmazás szinten, valamint teljes, energetikailag és költség szempontból és kedvező hardverstruktúrára, akár integrálva IP alapú hangkommunikációra, kamera és nyomtatórendszerekre.

A fenti termékeket a hazai piacon történő bevezetést követően exportálható formába szeretnénk hozni, és ezzel további piaci lehetőségekhez jutni Európa szerte.

11. Komárom-Esztergom Megyei Építő-, Környezetipari és Innovációs Klaszter (KEMÉK Klaszter) (21 tagú) célja:

<http://www.kemekklaszter.hu/>

A KEMÉK Klasztert az elmúlt évben főleg Komárom-Esztergom megye területén tevékenykedő kis és középvállalkozások hozták létre piaci céljaik elérése érdekében. A tagok egyenként magyar tulajdonban lévő magáncégek, akik az építőiparban és a környezetvédelem területén a fenntartható fejlődést, a környezettudatos gondolkodást és cselekvést tűzték ki célként. Az eltérő profil lehetővé teszi, hogy egymás tevékenységét kiegészítsék, támogatást adjanak, illetve egymásnak piacot teremtsenek. A közös munka eredménye, hogy nagyvállalkozásokkal egyenlő partnerként vehetnek részt projekteken, pályázatokban. Együttműködésük koordinálására, a klaszter céljainak megvalósítására létrehozták a KEM Klasztermenedzsment Kft-t, a projektek generálására, menedzselésére. Régóta foglalkoznak a kérdéssel, hogyan lehetne ezeket a kis- és középvállalkozásokat összefogni. Mert nagy szükség lenne a jó tapasztalatok átadására, az összehangolt szakmai munkára. Különösen nagy erre az igény az önkormányzati szférában. Még városi szinten is - ahol rendszerint saját műszaki szakember áll rendelkezésre - gyakorta problémát okoz a tervező, a kivitelező, vagy akár az adott beruházás különböző területein tevékenykedő vállalkozások munkájának összehangolása.

Fokozottan jelentkezik ez a kistéleplési önkormányzatok esetében, nekik nincsenek ilyen típusú saját szakembereik. A tanácsadás intézménye persze létezik, de a tapasztalatok azt mutatják, ezek ad hoc jellegűek, és szinte kivétel nélkül minden esetben hiányzik belőlük a rendszer szemlélet. Pedig csak tapasztalat, hozzáértés és szándék kellene, hogy a lehető leggazdaságosabban, a lehető legtöbb közösségi célt képes legyen megvalósítani egy település. A képviselőtestülettől nem várható el, hogy komplexen feltárják a település fejlesztési-beruházási szükségleteit, azok összefüggéseit. De akkor ki mondja meg a községekben, hogy mit érdemes és hogyan kell fejleszteni? Felújítás, szigetelés, fűtőkorszerűsítés, energiagazdálkodás, megújuló technológiák, környezetvédelem, csatornázás, közlekedés - minden mindennel összefügg a tervezéstől az átadásig pedig hosszú és rendszerint akadályokkal teli az út. Ilyen és ehhez hasonló problémákra keresték a választ, s így jutottak el az összefogás szükségességéig. Mindez a KEMÉK Klaszterben öltött testet.

A klaszter tagjainak célja, hogy tapasztalataik, információk átadásával segítsék egymást, összefogva javítsák piacra jutási képességüket, és egyúttal partnerként megbízható, garanciákkal rendelkező alternatívát nyújtsanak megrendelőiknek. A közös fellépésnek számos szakmai előnye van: biztosítja a kisvállalkozások számára is a nagy volumenű munkákhoz való hozzáférést, közösen pályázhatnak, szakmai fórumokat szervezhetnek, közös és ezáltal gazdaságosabb fellépést, sajtóban való megjelenést érhetnek el. Az előnyök között azonban kitűnik egy: itt a klasztertagok nem csak magukért, hanem a klaszter összes tagjáért dolgoznak. Ez közös felelősségvállalást is jelent, ezáltal pedig a megrendelőiknek egy sokszoros minőségi garanciát. Ha egy klasztertag hibázik, vagy hanyagul dolgozik, azzal valamennyinek becsületét, megbízhatóságát kockáztatja. A klaszter tehát a közösség szinergikus garanciáját képes adni!

12. Komárom-Esztergom Megyei Metál Klaszter (22 tagú)

<http://kem-metalklaszter-hu.webnode.hu/>

A Komárom-Esztergom Megyei Metál Klaszter elődje a 2008-ban létrehozott Tatabányai Fémipari Klaszter volt. Mindkét klaszter létrehozását ugyanazon közös érdekek motiválták. Sajnos

2008-ban az induló klasztert a gazdasági válság megakasztotta, a tagok, minden fejlesztést elnapoltak, a túlélés volt a cél. 2011-re a gazdasági környezet megváltozott, így újból előtérbe került a közös fellépés, a klaszter kínálta előnyök kiaknázása. A Komárom-Esztergom Megyei Kereskedelmi és Iparkamara szervezésében 2011 májusában megalakult a KEM Metál Klaszter. Az alapítók a klasztert azon célból hozták létre, hogy az előmozdítsa a tagok együttműködését, gazdasági versenyképességük növelését, közös piaci és marketing, innovációs tevékenységüket. A Komárom-Esztergom Megyei Fémipari Klaszter létrehozásával eredményesen javítható a régióban működő KKV-k versenyképessége. Segítségével jelentősen erősödhet a gazdasági szervezetek innováció tevékenysége és a nemzetközi piacokon való megjelenésük is könnyebbé válik.

A klaszter sikeresen pályázott az Új Széchenyi Terv Közép-Dunántúli Operatív Program keretében az induló klaszterek és vállalati együttműködések részére kiírt uniós és magyar állami támogatásra. A pályázat célja, a kis és közepes vállalkozások között valós, piaci alapú együttműködés jöjjön létre, valamint az innováció orientált fejlesztések és kooperációk létrejöttének előmozdítsa. A projekt tapasztalatok alapján a klaszter és tagjainak távlati célja, hogy - akár közös beruházások, fejlesztések, termékek révén – segítsék elő a gazdasági talpon maradás és fejlődés egyetlen lehetséges útját, a folyamatos innovációt. Tudják, hogy a gazdasági válság és a globalizálódott világ növekvő hatékonysági és piaci kihívásaira a kisebb cégek csak az együttműködésekben rejlő hatékonyság növeléssel képesek választ adni, versenyben maradni. Az alapítók a klasztert azon célból hozták létre, hogy az előmozdítsa a tagok együttműködését, gazdasági versenyképességük növelését, közös piaci és marketing, innovációs tevékenységüket. A tagok segítik egymást a beszerzési, termelési, piaci kooperációk kialakításában, azok hatékonyságának növelése érdekében. Az együttműködést a kölcsönös előnyök figyelembe vételével, célirányosan, a saját szakmai, üzleti érdekeik szem előtt tartásával végzik. A klaszter elsődlegesen az alapító vállalkozások körében működik, de nyitott a klaszterhez csatlakozni kívánó, hasonló szakterületen működő vállalkozásokkal, intézményekkel történő együttműködésre.

13. Közép-Dunántúli Tervező Klaszter (17 tagú)

www.tklaszter.hu/

A Közép-Dunántúli Tervező Klaszter 17 alapító tag összefogásával 2011. május 9-én alakult meg. A létrehozás gondolata már korábban megfogalmazódott az alapító tagokban, akik egy védelmet, és stabil háttérrel biztosító szervezetben szerettek volna együttműködni, amely a tagok számára az építőipari generáltervezői tevékenységek teljes vertikumában kölcsönös szolgáltatásokat nyújt. A Közép-Dunántúli Tervező Klaszter tagvállalatai olyan stratégiai szövetséget kívántak létrehozni, amely az építőiparban szükséges összes előkészítési folyamat koordinálásával, egy kézben tartásával, képes a megrendelő számára hathatós segítséget nyújtani, miközben a szakági tervezések széles spektrumát kínálja. A tervező klaszterben folyó közös munkával valamint komplex és minőségi szolgáltatásaink által elősegíthetjük a régió beruházásokra szánt szűkös forrásainak költséghatékony és átgondolt felhasználását.

14. Magyar Információtechnológiai Szolgáltató Klaszter

Compton Informatikai Zrt

<https://www.microsoft.com/hun/esettanulmanyok/kereses/?ugyfel=compton>

Magyar Információtechnológiai Szolgáltató Klaszter

Nem található a klaszter

15. MEDIC-ALL Orvostechnikai Klaszter helyett a Magyar medikai gyártók és Szolgáltatók Klaszter (38 tagú)

<http://www.mediklaszter.eu/webshop/fooldal>

A mai klasztertagok együttműködése az 1990-es évek közepétől kezdődött, amikor mint Egyesületi tagok egyre több informális (nem formalizált) kapcsolatot építettek ki egymás –döntően 3-4 tag - között. A mélyebb közös együttműködés ugyanakkor az EU csatlakozás után, majd a klaszterre szervezés folyamatában valósult meg: A MediKlasztert már több éve együttműködő 21 tag indította el 2006-ban. A MediKlaszter olyan gazdasági társaságok, intézmények hálózata, akik profitorientált vagy non-profit alapon a magyar egészségügyi műszerek, termékek fejlesztésével-, gyártásával, értékesítésével, és szolgáltatásokkal foglalkoznak, vagy ahhoz köthető tevékenységet végeznek, ill. ahhoz szakmai-tudományos támogatást nyújtanak.

Az első pillanattól közös érdekünk volt egy innovációjában megújult, szervezetében, kereskedelmében összeszervezett, a világpiacon versenyképesebb, nagyobb exportteljesítésekre is képes, magyar orvostechnikai műszergyártás megvalósítása, együttműködési érdekek keretében. Ezt a célt szolgálja a MediKlaszter szervezet létrejötte, tevékenységének összeszervezése, amely a fejlesztési- gyártási-logisztikai–marketing együttműködés, a tevékenység centralizáció, a tudás és információ koncentráció alapját teremtette meg.

MediKlaszter egyik célja és egyúttal mottója is: „Hazai egészségipar hagyományainak folytatása, ipari kultúrájának megőrzése és felemelése”. A tagok közötti együttműködések területe rendkívül széles, a közös marketing és PR tevékenységtől kezdve az egységes piaci megjelenésen át a közös szakmai programok lebonyolításáig. A klaszter nyitott az olyan hazai cégek és szervezetek csatlakozására, amelyek az egészségipar területéhez kötődnek, vagy kiegészítő, vállalkozásfejlesztő szolgáltatást nyújtanak. A klaszterben részt vevő szervezetek a magyar orvostechnikai ipar meghatározó szereplői. A vállalatok olyan orvostechnikai berendezések fejlesztésével, gyártásával, forgalmazásával és támogatásával foglalkoznak, melyek hozzásegítik a társadalmat a mindenki számára elérhető, kitűnő minőségű egészségügyi szolgáltatásokhoz. Céljuk, hogy racionális beszerzési és fenntartási költségek mellett a legkorszerűbb megoldásokat biztosítsák. Elsősorban kórházi műszerek, otthoni diagnosztikai és terápiás termékek fejlesztésével, gyártásával és forgalmazásával foglalkoznak.

16. Nemzetközi Energetikai és Megújuló Energiaforrás Klaszter (22 tagú)

<http://megenklaszter.hu/>

A Nemzetközi Energetikai és Megújuló Energiaforrás Klasztert 2011-ben hozta létre öt alapító tag azzal a céllal, hogy összehangolja az energetikai és alternatív energia szektoron belül működő cégek, oktatási és kutatási-fejlesztési intézmények, szakmai szervezetek közös érdekeit, elősegítse azok érvényesítését erősítve együttes fellépésüket, hozzájáruljon versenyképességük növekedéséhez, melyek együttes eredményeként egy nemzetközi szinten is látható méretű gazdasági és szakmai szövetség működése kezdődhet meg. Tevékenységének prioritása, hogy széleskörű együttműködést indítson nemzetközi klaszterekkel, mely hatására hazánkban egyre több nemzetközi projektötlet generálódhat és valósulhat meg sikeresen

A Klaszter stratégiai céljai:

- Az energiahatékonyság fokozása és a megújuló energiák felhasználásának növelése;
- Nemzetközi szinten megjelenés, nemzetközi klaszterekkel együttműködés;
- Közös projektek megvalósításával tag-vállalkozások megrendeléseinek növelése, új/nemzetközi piacok feltárása;
- Hazai és európai K+F pályázatok kezdeményezése és előkészítése, benyújtásig, ill. megvalósítása;
- Az energetikai hatékonyság és megújuló energiaforrások használatának széles társadalmi körben történő tudatosítása;
- Találmányok üzleti célú hasznosítása, közös (K+F) tevékenység;
- Közös termék- és technológiafejlesztés.

Operatív célok:

- Bizalomerősítés, közös tevékenységek számának növelése;
- Tagok verseny- és innovációs képességének növelése;
- Klaszter ismertségének növelése nemzetközi szinten;
- Klasztertagok bevonása Európai Unió, hazai és nemzetközi fejlesztésekbe;
- Hosszú távú fenntarthatóság;
- Tagok közötti hatékony információáramlás;
- Szakterületek együttműködése energetika és gazdaságossági elemzésekben;
- Új termék kifejlesztése.

17. Okos Régió Innovációs Klaszter (21 tagú)

<http://okosregio.hu/>

Klaszterünk tagjai igen széleskörű tevékenységet folytatnak. Találhatunk tagjaink között egyetemeket; kutató központokat; víztermeléssel, kezeléssel, és ellátással, valamint szennyvízmentesítéssel és hulladékkezeléssel, egyéb információs technológiával, mérnöki, műszaki, valamint üzletviteli tanácsadással foglalkozókat egyaránt megtalálhatunk. A sokrétű tevékenység és tapasztalat mellett a céljaink közősek, az Okos Régió Innovációs Klaszter elsődleges célja a tudás-transzfer elősegítése a sokszínű, és rendkívül nagy kutatás-fejlesztési potenciállal rendelkező

klasztertagok elért eredményeire és fejlesztéseire alapozva. A Klaszter közép-hosszú távon szeretné elérni a klasztertagok fejlesztéseinek exportálását, kiemelten a kínai, orosz és mexikói piacok felé. A Klaszter céljai elérése érdekében együttműködik hazai és külföldi partnerszervezetekkel és programjainak finanszírozásához szükséges forrást regionális, országos és nemzetközi pályázati források segítségével, valamint a tagok hozzájárulásával teremti elő.

A Klaszter célja:

- a klasztertagok által elért fejlesztések, termékek és előállított tudástranszfer és export;
- a klaszter által érintett innovációs szereplők összefogása, magasabb szintű kooperációjuk elősegítése;
- a klaszterben résztvevő és/vagy társult vállalkozások innovációs teljesítményének és versenyképességének fokozása;
- a beszállítói képességek javítása, hatékonyan működő beszállítói rendszer kialakítása, a klaszteren belüli beszállítói válás folyamatának elősegítése és felgyorsítása;
- az új termékek, technológiák fejlesztése és továbbfejlesztése, valamint piaci bevezetése;
- közös nemzetközi piaci fellépés, partnerség kialakítása;
- foglalkoztatás elősegítése a klasztertagok és közvetve érintett piaci szereplőknél;

18. Omnipack Csomagolástechnikai Klaszter (29 tagú)

<http://www.omnipack.hu/>

A Klaszter célja

A Klaszter 2003-ban jött létre formálisan. Az alapító tagok azért hozták létre, mert nehéz helyzetben voltak, és az együttműködéstől remélték a helyzetük jobbra fordulását. Tudták, hogy az EU belépés után számolni kell a sokkal erősebb, és nagyobb konkurencia megjelenésével, és az erre való felkészülést, illetve az ellenállást jelölték meg fő feladatukként. A stratégiájukat folyamatosan alakították, annak függvényében, ahogyan lépésről lépésre szembesültek azokkal a körülményekkel, amelyek az EU tagság kapcsán bekövetkeztek. Ez a folyamat ma is tart, és ezért ezek rugalmas kezelése a stratégia fő elemeiben is bármikor okozhatnak módosulásokat. A Klaszter egy üzletépítő közösség, amelynek célja az együttműködés fenntartása oly módon, hogy az a szervezetnek, és a tagok mindegyikének külön is, folyamatosan gazdasági előnyöket teremtsen, a tisztességes üzleti magaviselet normáinak betartása mellett.

A fejlődés stratégiai lehetőségei

A Klaszter elsősorban az együttműködésben, az integrációban rejlő szinergiák feltárásában és kihasználásában érdekelt, de célja érdekében teljes körűen feltárja, és a lehetőségeihez képest felhasználja a piac, a hazai, a nemzetközi viszonyok, valamint EU-s források változásaiban, vagy stabilitásában rejlő lehetőségeket. A különböző lehetőségek kiaknázása érdekében a Klaszter olyan formációkat, eszközöket alakít ki, amelyek erre az adott pillanatban a legalkalmasabbak. Ezek lehetnek például menedzser cégek, projektcégek, vagy egyéb, célorientált vállalkozások, alkalmi együttműködések. A Klaszter tagjainak többsége beszállítói helyzetben van. A beszállítói helyzetet a tagok úgy értékelik, hogy az, egy olyan pozíció, amelyben a vállalkozó éppen csak annyit tud keresni, amennyi a megélhetéshez, valamint a vevői elvárások

teljesítéséhez szükséges minimális műszaki fejlesztések fedezetére elegendő. A Klaszter célja tehát ebben az értelemben kettős, egyrészt támogatnia kell a tagvállalatokat a beszállítói pozíciójuk erősítésében úgy kereskedelmi, mint műszaki fejlesztési vonatkozásban, másrészt az egyes tagok, vagy egyes formációk révén olyan üzleti területeket kell keresnie, amely a végfelhasználókkal való közvetlen kapcsolat kialakítására ad lehetőséget.

A Klasztertagok műszaki és gazdasági tevékenységüket a Közép-Európai szintnek megfelelőre értékelik. Ennek megfelelően nemzetközi szerepüket, különösen értékesítési területen, a nálunk hátrányosabb helyzetűnek tűnő Közép-Kelet-Európa országokban látják eredményesen megvalósíthatónak. A nemzetközi kereskedelmi aktivitást ebben a régióban kívánják fokozni.

- Konkrét középtávú fejlesztési területek:
- Közös kereskedelem továbbfejlesztése
- Kompetencia központ létrehozása
- Infrastruktúra
- Kommunikáció (cég-image jellegű kommunikáció és termékkommunikáció)

Vízió

A jövőbeli Klasztert egy olyan alakulatként képzeljük el, amely amellet, hogy élő bizonyítéka a kicsik összefogásával megvalósuló hatékony együttműködésnek, nagy tudásbázissal rendelkező referencia-központja a környezetbarát csomagolóanyagokkal foglalkozóknak.

Misszió

Elkötelezett hívei és harcosai vagyunk a lebomló, környezetbarát csomagolóanyagok minél szélesebb körű alkalmazásának.

19. ÖKOPolisz Klaszter (62 tagú)

<http://okopoliszklaszter.hu/>

Az ÖKOPolisz Klaszter, mint tudásorientált klaszter, nyitott kezdeményezésként, középpontjában az információ-áramoltatással, a tapasztalat és tudás cserével, az ipari, mezőgazdasági és kommunális környezetterhelés csökkentésére alakult kezdeményezés, amelynek tagjai összefognak az innovatív húzóágazatok által generált, fenntartható, környezetközpontú gazdaság- és térségfejlesztés megteremtésére. A klaszter a Fejlődő klaszter pályázat keretében egy mérés-technikai központ kialakítását tűzte ki célul.

Vízióink:

Pólus Innovációs Klaszterként az Ökopolisz Fejlesztési Tudáspark működése által kidolgozott termékek, eljárások és szolgáltatások alkalmazásával és elterjesztésével jelentős mértékben hozzájárulni a régió és Magyarország fenntartható környezeti állapotának kialakításához, illetve versenyképességének és életminőségének javításához. A közeljövőre megfogalmazott célkitűzés, hogy nemzetközi szinten is építsük, szélesítsük kapcsolatainkat.

20. PharmAgora Életminőség Klaszter (29 tagú)

<http://pharmagoraklaszter.eu/>

Az egészség- és gyógyszeripar területén aktív PharmAgora Életminőség Klasztert (akkor még Pharmapolis néven) 11 kis- és középvállalkozás hozta létre 2007-ben, azzal a céllal, hogy összefogja az alapító vállalatok piaci és fejlesztési tevékenységét és erősítse a piacon elfoglalt pozíciójukat. A Klaszter sikerének – számos fejlesztés megvalósítása, termékek piacra vitele, több hazai, és EU-s pályázat megnyerése - titka a tagok közti közel egy évtizedes együttműködésben, a közös piaci szegmens nyújtotta egységes piaci fellépésben és az innovatív ötletek precíz megvalósításában rejlik. A Klaszter legígéretesebb projektjei olyan innovatív területekre irányulnak, mint a funkcionális élelmiszer, az étkezés kiegészítők, a gyógyszer kombinációk, az ezen területekre irányuló klinikai és pre-klinikai műszerfejlesztések, valamint klinikai vizsgálatokhoz kapcsolódó adatmenedzsment, biostatisztika és átfogó, szigorú minőségbiztosítás.

Futó projektek

- Magas minőségű takarmány-kiegészítők
- Funkcionális élelmiszerek, és étrend kiegészítők
- Gyógyszer kombinációk fejlesztése
- Pre-klinikai módszerek kifejlesztése új, alternatív fajok segítségével
- Pre-klinikai metodika-fejlesztés eredményeiből extrapolálható klinikai
- Műszeres háttérrel rendelkező diagnosztikai eljárások
- Klinikai, pre-klinikai vizsgálatok adatgyűjtési, adatfeldolgozási és statisztikai kiértékelő módszereinek fejlesztése szigorú hatóságilag is elfogadott minőségbiztosított körülmények között
- Hirtelen szívhalál diagnosztizáló hardver/szoftver

A Klaszter az együttműködésben résztvevő vállalkozásoknak köszönhetően teljes körű szolgáltatást nyújt az egészség- és gyógyszeripar területén. Ügyfeleinket az új gyógyszer, funkcionális élelmiszer vagy étrend kiegészítő ötlet megszületésétől, a pre-klinikai vizsgálatok műszerezésén, a vizsgálatok megszervezésén, monitorozásán, minőségbiztosításán, adatmenedzsment szolgáltatások nyújtásán át egészen a kész piaci termék gyártásáig végig kísérjük. Így ügyfeleinknek nincs szüksége az egyes fázisok lezárása után új együttműködő partnerek után nézni, és hosszadalmas sokszor nehézkes tárgyalások során újabb megállapodásokat kötni.

21. Rendszertudományi Innovációs Klaszter (29 tagú)

<http://pannonpolus.hu/>

A Rendszertudományi Innovációs Klaszter, korábbi nevén Pannon K+F+I+O Klaszter befogadó menedzser szervezete a Pannon-Pólus Innováció-menedzsment és Inkubátor Szolgáltató non-profit Kft.

A Kft 2006-ban jött létre azzal a céllal, hogy a 2006-ban a Pannon Egyetem Műszaki Informatikai Kara által kezdeményezett és kidolgozott Infopolisz projekt innováció-menedzsment szer-

vezetéként hozzájáruljon több fontos dologhoz. Így a kutatásra specializálódott vagy adott ágazatban tevékenykedő innovatív vállalkozások fejlődéséhez, az innovatív ötletek generálásához és megvalósításához; az induló cégek inkubációjához; a K+F+I együttműködések és klaszterek mélyüléséhez; valamint a Pannon Egyetem külső kapcsolatainak és K+F kapacitásának fejlődéséhez.

Az INFOPOLISZ projekt három egymásra építkező és egymásra ható célja:

- A régió informatikai orientáltságú K+F bázis összhangjának, fókuszának maximalizálása.
- Gondosan kiválasztott, piaci igényeken alapuló K+F eredmények régiós és nemzetközi piacosítása a meglévő hazai és nemzetközi, ipari és tudományos kapcsolatokat összehangolva és bővítve.
- Az innovációs tevékenységek háttérének - oktatás, vállalkozási kultúra, foglalkoztatás, életminőség és esélyegyenlőség – fejlesztése a régió fejlesztési tengelyét adó két városból kiindulva.

A klaszter alapító tagjai által megfogalmazott küldetés:

A fenntartható fejlődés és versenyképesség biztosítása, az innovatív, tudásalapú gazdaság megteremtése, a vállalkozók jövedelemtermelő képességének erősítése, az üzleti infrastruktúra és szolgáltatások fejlesztése, a kis- és középvállalkozások valamint a gazdasági szereplők és a kutatóhelyek együttműködésének erősítése, a hasznosítás-orientált kutatás-fejlesztés és innováció elősegítése, a kutatási eredmények alkalmazása, értéklánc létrehozása mentén a magasabb hozzáadott értékű és minőségű termékek és szolgáltatások megteremtése érdekében az Alapítók klasztert hoznak létre.

Klaszter értekezletek

A Klaszterközi együttműködés fokozása, az információcsere bővítése érdekében havi rendszerességgel klaszter értekezletet tartunk. E fórumokon mód nyílik az aktuális pályázati információk átadására, az új klaszter tagok bemutatkozására, a tagok projekt elképzeléseinek megismérésére, a lehetséges együttműködések elindítására. Emellett különböző témákban tartunk előadásokat a tagok képviselőit felkérve illetve szakértőink bevonásával éppen aktuális, kiemelt szakmai témakörökben.

Klaszterünk a következő, egymást is jelentősen erősítő Fókuszterületeket kívánja fejleszteni:

- Egészségügyi Informatika: Egészségügyi adattárház és informatikai támogató környezet, egészséges életmódot támogató szakértői rendszerek létrehozása.
- Intelligens közművek: Smart metering, biztonság-technikai felügyeleti rendszerek fejlesztése
- Mobil kommunikáció, navigációs rendszerek információs technológiái, logisztikai szolgáltatások optimalizációja: TSM szolgáltatás létrehozása, beltéri irodai navigáció, fuvartervezés- és szállítmány optimalizáció

- Tudományos Oktató és Kutató Központ: Info-kommunikációs technológiák fejlesztése, részvétel az IKT fejlesztését célzó kutatásokban, az ezt kiszolgáló kapacitások megteremtésében. Stratégiai célunk az informatikai területhez tartozó Tudományos Oktató és Kutató Központ létrehozása a balatonfüredi Rendszertudományi Innovációs Központban.

22. Vértes-Duna Járműipari Klaszter (23 tagú)

<http://www.vdj-klaszter.hu/>

A Vértes-Duna Járműipari Klasztert 2011. május 12-én azzal a céllal hívta életre 16, a járműiparban érdekelt szervezet, hogy erősítse a járműiparban érdekelt szereplők területi alapú együttműködését, javítsa piaci pozíciójukat, erősítse belföldi- és nemzetközi kapcsolataikat, közös érdekeken alapuló fejlesztéseket, beruházásokat valósítsanak meg. Ezen kívül a célok közé tartozik, hogy növeljék a térség gazdasági versenyképességét, emeljék a foglalkoztatottság színvonalát, javítsák az általános életminőséget, megtartsák a működő-tőkét és emeljék a tőkevonzó képességet a Közép-Dunántúli Régió VÉRTES-DUNA térségében,

A klaszter célja, hogy a régió tudásbázisára építve a gazdasági informatika, konvergens technológia, internet informatika és ipari informatika területén a tagvállalatok kutatás-fejlesztési kapacitásainak egyesítésével, a meglévő szinergiák feltárásával a nemzetközi piacokon is piac képes termékek és szolgáltatások kialakítására alkalmas K+F eredményeket hozzanak létre.

A Vértes-Duna Járműipari Klaszter létrehozásának és fenntartható működésének kvantitatív, stratégiai céljai 2011-2020 közti, hosszú távú időhorizontra vonatkoztatva:

- A járműiparban érdekelt szereplők területi alapú együttműködésének erősítése, piaci pozíciójuk javítása, belföldi- és nemzetközi kapcsolataik erősítése, közös érdekeken alapuló fejlesztések, beruházások kezdeményezése és megvalósítása
- A térség gazdasági versenyképességének növelése, a foglalkoztatottság színvonalának emelése, az általános életminőség javítása, a működő-tőke megtartása és a tőkevonzó képesség emelése
- A térségi vállalkozásokat, oktatási intézményeket, K+F és felsőoktatási intézményeket, szakmai- érdekképviseleti- és fejlesztési háttérszervezeteket és települési önkormányzatokat képviselő Klasztertagok egymás közötti új, a versenyképesség és foglalkoztatás színvonalát célzó együttműködési formáinak kialakítása és fejlesztése
- Kapcsolatépítés a gazdasági szféra és az oktatási intézmények között, elsősorban a magas képzettségi szintet igénylő alkalmazott kutatási tevékenységek esetében, ezáltal segítve a tudásalapú gazdaság erősödését, valamint a piacképes tudással rendelkező potenciális munkavállalók képzését;
- A Klaszter egészének, tagok meghatározott csoportjának, illetve egyes tagjainak más, tagsági viszonyal nem rendelkező szervezetekkel kapcsolatos, a térségi versenyképesség és foglalkoztatás színvonalát célzó együttműködési formáinak kialakítása és fejlesztése.

23. VITIGroup Víz- és Környezettechnológiák Klaszter (23 tagú)

<http://vitigroup.hu/>

A környezetvédelem, a környezetvédelmi és vízkezelési technológiák területén az 1990-es évek eleje forradalmi változásokat hozott a magyar gazdaságban. Különböző területekre specializálódott kis- és középvállalatok jelentek meg a piacon, speciális szaktudással a szennyvízkezelés, a vízelőkészítés, a víztisztítás, a hulladékgyűjtés és kezelés, a levegőtisztaság védelem területén. A VITIGroup Klaszter azzal a céllal alakult meg, hogy ezeken a szakterületeken nyújtson szolgáltatásokat a lehető legszélesebb körben.

Tevékenységi köreink: Szennyvíztisztítás, hulladékgyűjtés, vízkezelés, ipari technológiák, kármentesítés, környezetvédelem.

A környezetvédelem, a környezetvédelmi és vízkezelési technológiák területén az 1990-es évek eleje forradalmi változásokat hozott a magyar gazdaságban. Különböző területekre specializálódott kis- és középvállalatok jelentek meg a piacon, speciális szaktudással a szennyvízkezelés, a vízelőkészítés, a víztisztítás, a hulladékgyűjtés és kezelés, a levegőtisztaság védelem területén. A technológiai fejlődésből, a vízkezelési és környezetvédelmi technológiák integrálódásából törvényszerűen következett az, hogy a kis szakértői, gyártói és kereskedelmi vállalatok integrálják tudásukat és erőforrásaikat nagyobb léptékű, komplex feladatok megoldására. Ez indította el már 2010-ben a később VITIGroup Víz- és Környezettechnológiák Klaszter néven létrejött vállalati együttműködést. A jelenleg közel húsz vállalatot tömörítő klaszter arra törekszik, hogy erőforrásait hatékonyan integrálva, egységes, összehangolt piaci munkával szolgálja a felhasználók igényeit a vízkezelés, szennyvízkezelés, a hulladékgazdálkodás és kezelés, a levegőtisztaság védelem, a környezeti kárelhárítás, ill. egyéb környezetvédelmi technológiák területén. A csoport 2011. május 10-én klaszterre alakult, a menedzsment feladatok ellátásával a VITI Kft-t bízta meg, és még ebben az évben sikeres pályázatot nyújtott be a Közép-Dunántúli Operatív Program „Vállalati együttműködés és klaszterek támogatása” című (KDOP-1.2.1.-11) konstrukciójára. A menedzsmentszervezet támogatást nyert a klaszter elindításához kapcsolódó feladatok elvégzésére. Ezen feladatok magukba foglalják többek között a közös piackutatást és marketinget, a közös megjelenést és projektfejlesztést.

24. Zöld Energia és Klíma Hálózat (ZÖLDEK) Klaszter (27 tagú)

<http://www.zoldekklaszter.hu/>

A 2011. májusában alakult Zöld Energia és Klíma Hálózat (ZÖLDEK) Klaszter feladatának tekinti a megújuló energiafajták, klímaváltozási és környezetvédelmi módszerek hasznosítási lehetőségeinek feltárását és fejlesztését, ezáltal felelős módon közelítik meg fenntarthatósági kihívásokat. A Zöldek Klaszter feladata hosszú távon egy katalizátor szerep betöltése a Közép-dunántúli régióban a megújuló energiaforrások használatának, EU-s és magyarországi környezetvédelmi programok és módszerek, valamint klímastratégiák széleskörű elterjesztése és megismertetése érdekében a tagok aktív együttműködésével és új tagok bevonásával. A klaszter komplex, a megújuló energiák teljes palettáját felölelő tevékenységet kíván végezni, mely ki-

zárólag klaszter szinten képzelhető el, a klaszter tagok kompetenciáit kihasználó együttműködésekkel eredő szinergiahatások mentén. A Nemzeti Energia Stratégia 2030 pillérei között kiemelt hangsúllyal jelenik meg az energia hatékonyság és a megújuló energiák kérdésköre. A Stratégia kiemeli, hogy „Magyarország európai viszonylatban viszonylag jó, azonban nem megfelelő módon kihasznált megújuló energia potenciállal rendelkezik a biomassza, biogáz, geotermikus-napenergia hasznosítás területén. A felhasználásban a decentralizált alkalmazások elterjesztése, és az ahhoz szükséges ösztönző feltételek biztosítására kell hangsúlyt helyezni, amelynek során a megújuló energia részesedését legalább nemzetközi kötelezettségeknek megfelelő arányban kell növelni”. Az EU energia és klíma csomagja nyomán megszületett uniós Megújuló Energia Útiterv 2020-ra ugyancsak a megújuló energiaforrások részarányának 20%-ra növelését, továbbá 20%-os energia hatékonyság növelést, és az üvegházhatású gázok kibocsátásának – az 1990-es szinthez képest – 2%-os mérséklését tűzte ki. Középtávú célja, hogy a fókuszterületen elindított fejlesztési témákat befejezze és piacképes termékkel és szolgáltatásokkal jelenjen meg a piacon. Rövidtávon pedig a klaszter az ütőképes szervezet felállítását, projektek generálását és fejlesztését, a klaszter tagjai részére nyújtott szolgáltatások kialakítását és fejlesztését, a klaszter működési hatékonyságának növelését kívánja megvalósítani és biztosítani. A rövidtávú célok között fogalmaztuk meg az akkreditációra való felkészülést, valamint a környezetközpontú irányítási rendszer kidolgozását és üzemeltetését.

A klaszter működtetésének céljai:

- Környezetvédelem, környezetszennyezés mérséklése Széleskörű tudatformálás az új, környezetbarát technológiák meghonosítására.
- Üzleti környezet javítása, innovációs programok generálása, a technológiai és termékfejlesztés segítése, és mindazoknak a szolgáltatásoknak az erősítése, amelyek javítják a vállalkozói kultúrát, elősegítik a tagok versenyképességét.
- A tagok számára hozzáférés speciális információkhoz - tudás állandó cseréje.
- Lehetőségek feltárása a tagok számára, és ezek lehetséges közös kihasználása.
- Az EU - normáknak megfelelő innovatív, környezetbarát technológiák alkalmazása, új komplex, szabadalmaztatott megoldások kifejlesztése és gyakorlati alkalmazása.
- Kapcsolatépítés a gazdasági szféra az oktatási intézmények között, elsősorban a magas képzettségi szintet igénylő alkalmazott kutatási tevékenységek esetében, ezáltal segítve a tudásalapú gazdaság erősödését, valamint a piacképes tudással rendelkező potenciális munkavállalók képését. Szellemi tőke koncentrációja fontos lenne a régióban.
- Tapasztalatcsere és tudástranzfer az oktatás és az energetika területén működő intézményekkel, új spin-off vállalkozások kifejlődésének ösztönzése.
- A tagok egymást kiegészítő szolgáltatásaival, közös szolgáltatások nyújtásával új technológiák létrehozása, új piaci lehetőségek teremtése, hatására az egyes tagok részéről elérhető gazdasági előnyök realizálása, árbevétel növelése.
- A régió gazdasági versenyképességét, jövedelemtermelő és foglalkoztatási helyzetet javító beruházások számának növelése, a térség vállalkozói sűrűségének emelése.
- Szabadalmaztatható termékek létrehozása.
- Az együttműködés folyamatos erősítése a klaszteren belül, a klaszter együttműködésének kiépítése kapcsolódó tevékenységű klaszterekkel, további hálózatosodás.

- A klaszter ismertségének fokozása, elért eredményeinek megfelelő marketingjével erőteljes piaci pozíció megszerzése.
- Szellemi tőke koncentrációja a régióban.
- A zöld energia hálózat működtetése, hatékonyabbá tétele az (megosztott fejlesztési költségek) egységes fellépés, értékesítés során.

A klaszter küldetése, hogy a megújuló energiafajták, klímaváltozási és környezetvédelmi módszerek hasznosítási lehetőségeit feltárja és fejlessze, a vállalkozások, oktatási és K+F intézmények, valamint helyi gazdasági szereplők közötti, klaszter formájában megvalósuló együttműködést elősegítse és a versenyképességet növelje. Hosszú távú céljaink között szerepel a katalizátor szerep betöltése a Közép-dunántúli régióban a megújítható energiaforrások, környezetvédelem és klímaváltozás használatának széleskörű elterjesztése érdekében a tagok aktív együttműködésével és új tagok bevonásával.

Klaszter célok

- Környezetvédelem, környezetszennyezés mérséklése, a klaszter ismeretségének fokozása, elért eredményeinek megfelelő marketingjével erőteljes piaci pozíció megszerzése, az együttműködés folyamatos erősítése a klaszteren belül, a klaszter együttműködésének kiépítése kapcsolódó tevékenységű klaszterekkel, további hálózatosodás.
- Széleskörű tudatformálás az új, környezetbarát technológiák meghonosítására
- Üzleti környezet javítása, innovációs programok generálása, a technológia és termékfejlesztés segítése, és mindazoknak a szolgáltatásoknak az erősítése, amelyek javítják a vállalkozói kultúrát, elősegítik a tagok versenyképességét
- A tagok számára hozzáférés speciális információkhoz - a tudás állandó cseréje
- Lehetőségek feltárása a tagok számára, és ezek lehetséges közös kihasználása
- Az EU-normáknak megfelelő innovatív, környezetbarát technológiák alkalmazása, új komplex, szabadalmaztatott megoldások kifejlesztése és gyakorlati alkalmazása
- Kapcsolatépítés a gazdasági szféra és az oktatási intézmények között, elsősorban a magas képzettségi szintet igénylő alkalmazott kutatási tevékenységek esetében, ezáltal segítve a tudásalapú gazdaság erősödését, valamint a piacképes tudással rendelkező potenciális munkavállalók képzését; szabadalmaztatható termékek létrehozása
- Tapasztalatcsere és tudástranzfer az oktatás és az energetika területén működő intézményekkel, új spin-off vállalkozások kifejlődésének ösztönzése
- A tagok egymást kiegészítő szolgáltatásaival, közös szolgáltatások nyújtásával új technológiák létrehozása, új piaci lehetőségek teremtése, hatására az egyes tagok részéről elérhető gazdasági előnyök realizálása, árbevétel növelése
- A régió gazdasági versenyképességét, jövedelemtermelő és foglalkoztatási helyzetet javító beruházások számának növelése, a térség vállalkozói sűrűségének emelése,
- Az együttműködés folyamatos erősítése a klaszteren belül, a klaszter együttműködésének kiépítése kapcsolódó tevékenységű klaszterekkel, további hálózatosodás.

5. melléklet: A klaszterek SWOT analízise

Mint minden vállalkozásnál, vállalkozási formánál, a klaszterek esetében is nagyon hasznos útmutató (lehet) a SWOT analízis.

A hazai klaszterek SWOT analízise: (Netwin, 2007)

Erősségek:

- Együttműködésre való törekvés igénye,
- Reális célkitűzések a klaszterek működésében,
- Széles szolgáltatási paletta,
- Működő nemzetközi kapcsolatok,
- Elkötelezett, társadalmi munkában dolgozó klaszter menedzserek,
- Erős pályázati kedv és sikeres aktivitás, közvetlen EU-s források megszerzésére is

Lehetőségek:

- Klaszterek prioritásként való kezelése az ipari parkokhoz, pólusokhoz hasonlóan
- Új definiálási és támogatási rendszer kidolgozása
- A klaszterek illetékességének, jogosultságának, szakmaiságának megteremtése
- Klaszterek érdekvédelmének megszervezése
- Hazai középvállalkozói réteg megerősödése

Gyengeségek:

- Támogatásszerzésre alakuló (nem valódi) klaszterek magas aránya
- Alultökésített, túlélésért küzdő KKV-k magas aránya a klasztereken belül
- A klaszter fogalom hibás értelmezése, beszerzési és értékesítési társulások klaszterként történő definiálása
- Nem minden esetben a tagok igényein alapuló szolgáltatás portfólió
- Nem megfelelő (egyoldalú tagi) összetétel
- Erős bizalmatlanság

Veszélyek:

- Vállalkozások tőkehiányának fokozódása
- A magyar gazdaság versenyképességének romlása
- Külföldi befektetők (integrátorok) kivonulása, beszállítási lehetőségek szőkülése
- Távol-keleti áruk dömpingjének fokozódása
- Elégtelen klaszter-támogatási rendszer
- A hazai vállalkozások helyzete labilis, felszámolások, csődök fenyegetnek
- Hiányzik az elkötelezett támogatás, hosszú távú stratégia
- Fejlődési lehetőségek behatároltak a pénzügyi feltételrendszer miatt
- A klaszter, mint fogalom degradálódik, több olyan szerveződés működik, mely kizárólag állami pénzek lehívására alakul

Forrás:

Netwin, (2007) Klaszterek Magyarországon – fejlődési kilátásaik, szerepük a kkv-k fejlődésében, növekedésében, Netwin Üzleti Tanácsadó kft, Budapest

6. melléklet: A hipotézisek igazolásával kapcsolatos F-és t-próbák

A vállalkozások adózott eredményével kapcsolatos F-és t-próbák

16. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások adózott eredménye alapján. (Forrás: saját számítás)

Adózott eredmény	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Adózott eredmény	Kétmintás t-próba Klaszterbe lépés után
Várható érték	30 464,6	15 432,92	Várható érték	30 165,84
Variancia	3,95E+09	5,14E+08	Variancia	3,94E+09
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	226
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	7,674 542		df	282
P(F<=f) egyszélű	3,43E-46		t érték	3,317 926
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,000 513
			t kritikus egyszélű	1,650 275
			P(T<=t) kétszélű	0,001 026
			t kritikus kétszélű	1,968 412

A vállalkozások értékesítésének nettó árbevételével kapcsolatos F-és t-próbák

17. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások értékesítésének nettó árbevétele alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Adózott eredmény	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Adózott eredmény	Kétmintás t-próba Klaszterbe lépés után
Várható érték	489 639,5	291 521,8	Várható érték	489 639,5
Variancia	9,72E+11	1,47E+11	Variancia	9,72E+11
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	6,615 924		df	293
P(F<=f) gyszélű	1,11E-40		t érték	2,821 676
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,002 552
			t kritikus egyszélű	1,650 071
			P(T<=t) kétszélű	0,005 104
			t kritikus étszélű	1,968 093

A vállalkozások befektetett eszközeivel kapcsolatos F-és t-próbák

18. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások befektetett eszközei alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Befektetett eszközök	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Befektetett eszközök	Kétmintás t-próba Klaszterbe lépés után
Várható érték	174 322,4	96 545,44	Várható érték	174 322,4
Variancia	1,2E+11	2,4E+10	Variancia	1,2E+11
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	4,996 866		df	313
P(F<=f) egyszélű	5,91E-31		t érték	3,086 083
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,001 105
			t kritikus egyszélű	1,649 736
			P(T<=t) kétszélű	0,002 209
			t kritikus kétszélű	1,967 572

A vállalkozások befektetett tárgyi eszközeivel kapcsolatos F-és t-próbák

19. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások befektetett tárgyi eszközei alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Befektetett tárgyi eszközök	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Befektetett tárgyi eszközök	Kétmintás t-próba Klaszterbe lépés után
Várható érték	139 917,1	83 183,12	Várható érték	139 917,1
Variancia	1,37E+11	1,89E+10	Variancia	1,37E+11
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	7,227 905		df	287
P(F<=f) egyszélű	6,15E-44		t érték	2,165 317
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,015 594
			t kritikus egyszélű	1,650 18
			P(T<=t) kétszélű	0,0311 87
			t kritikus kétszélű	1,968 264

A vállalkozások immateriális javaival kapcsolatos F-és t-próbák

20. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások immateriális javai alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Immateriális javak	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Immateriális javak	Kétmintás t- próba Imma- teriális javak
Várható érték	25 271,7	2 535,137	Várható érték	2 5271,7
Variancia	1,15E+10	30 539 350	Variancia	1,15E+10
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	377,180 5		df	227
P(F<=f) egyszélű	1,1E-225		t érték	3,187 559
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,000 818
			t kritikus egyszélű	1,651 5 94
			P(T<=t) kétszélű	0,001 637
			t kritikus kétszélű	1,970 469

A vállalkozások forgóeszközeivel kapcsolatos F-és t-próbák

21. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások forgóeszközei alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F- próba Forgóesz- közök	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Forgóeszközök	Kétmintás t- próba Forgó- eszközök
Várható érték	238 076,2	136663,9	Várható érték	238 076,2
Variancia	2,65E+11	3,33E+10	Variancia	2,65E+11
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	7,967 061		df	282
P(F<=f) egyszélű	1,3E-47		t érték	2,796 891
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,002 757
			t kritikus egyszélű	1,650 275
			P(T<=t) kétszélű	0,005 515
			t kritikus kétszélű	1,968 412

A vállalkozások készleteivel kapcsolatos F-és t-próbák

22. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások készletei alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Készletek	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Készletek	Kétmintás t-próba Készletek
Várható érték	41 296,31	27 297,4	Várható érték	41 296,31
Variancia	6,65E+09	2,3E+09	Variancia	6,65E+09
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	2,886 176		df	366
P(F<=f) egyszélű	3,54E-15		t érték	2,229 364
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,013 198
			t kritikus egyszélű	1,649 028
			P(T<=t) kétszélű	0,026 396
			t kritikus kétszélű	1,966 467

A vállalkozások követeléseivel kapcsolatos F-és t-próbák

23. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások követelése alapján.

(Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Követelések	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Követelések	Kétmintás t-próba Követelések
Várható érték	109 753,3	69 785,26	Várható érték	109 753,3
Variancia	3,32E+10	8,65E+09	Variancia	3,32E+10
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	3,834 726		df	336
P(F<=f) egyszélű	9,51E-23		t érték	2,944 998
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,001 727
			t kritikus egyszélű	1,649 401
			P(T<=t) kétszélű	0,003 455
			t kritikus kétszélű	1,967 049

A vállalkozások pénzügyi eszközeivel kapcsolatos F-és t-próbák

24. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások pénzeszközei alapján.

(Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Pénzeszközök	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Pénzeszközök	Kétmintás t-próba Pénzeszközök
Várható érték	49 460,33	18 632	Várható érték	49 460,33
Variancia	2E+10	5,51E+08	Variancia	2E+10
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	36,190 31		df	238
P(F<=f) egyszélű	4,8E-113		t érték	3,243 423
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,000 675
			t kritikus egyszélű	1,651 281
			P(T<=t) kétszélű	0,001 35
			t kritikus kétszélű	1,969 981

A vállalkozások saját tőkéjével kapcsolatos F-és t-próbák

25. táblázat: Kétmintás F- és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások saját tőkéje alapján.

(Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Saját tőke	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t- próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Saját tőke	Kétmintás t-próba Saját tőke
Várható érték	172 400,4	111 730,6	Várható érték	172 400,4
Variancia	4,54E+10	1,96E+10	Variancia	4,54E+10
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	2,312 557		df	452
P(F<=f) egyszélű	2,72E-10		t érték	3,584 842
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,000 187
			t kritikus egyszélű	1,648 232
			P(T<=t) kétszélű	0,000 374
			t kritikus kétszélű	1,965 226

A vállalkozások eredménytartalékával kapcsolatos F-és t-próbák

26. táblázat: Kétmintás F-és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások eredménytartaléka alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Eredménytartalék	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t-próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Eredménytartalék	Kétmintás t-próba Eredménytartalék
Várható érték	9 2664,19	61 093,33	Várható érték	92 664,19
Variancia	3,16E+10	7,42E+09	Variancia	3,16E+10
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	4,251 758		df	327
P(F<=f) egyszélű	7,96E-26		t érték	2,408 801
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,008 279
			t kritikus egyszélű	1,649 527
			P(T<=t) kétszélű	0,016 558
			t kritikus kétszélű	1,967 245

A vállalkozások rövid lejáratú kötelezettségeivel kapcsolatos F-és t-próbák

27. táblázat: Kétmintás F-és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások rövid lejáratú kötelezettségei alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Rövid lejáratú kötelezettségeinek	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t-próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Rövid lejáratú kötelezettségek	Kétmintás t-próba Rövid lejáratú kötelezettségek
Várható érték	151 006,672 8	88 162,56828	Várható érték	151 006,6728
Variancia	1,545 21E+11	17 772 681 319	Variancia	1,545 21E+11
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	8,694 310 904		df	277
P(F<=f) egyszélű	5,446 71E-51		t érték	2,281 090 532
F kritikus egyszélű	1,245 191 239		P(T<=t) egyszélű	0,011 651 179
			t kritikus egyszélű	1,650 373 155
			P(T<=t) kétszélű	0,023 302 358
			t kritikus kétszélű	1,968 564 986

A vállalkozások anyag-és személyjellegű ráfordításaival kapcsolatos F-és t-próbák

A vállalkozások anyagjellegű ráfordításaival kapcsolatos F-és t-próbák

28. táblázat: Kétmintás F-és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások anyagjellegű ráfordításai alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Anyagjellegű ráfordítások	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t-próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Anyagjellegű ráfordítások	Kétmintás t-próba Anyagjellegű ráfordítások
Várható érték	362 533,6	213 859,2	Várható érték	362 533,6
Variancia	8,91E+11	8,98E+10	Variancia	8,91E+11
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	9,924 595		df	271
P(F<=f) egyszélű	3,1E-56		t érték	2,261 969
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,012 246
			t kritikus egyszélű	1,650 496
			P(T<=t) kétszélű	0,024 492
			t kritikus kétszélű	1,968 756

A vállalkozások személyjellegű ráfordításaival kapcsolatos F-és t-próbák

29. táblázat: Kétmintás F-és t-próba a szórásnégyzetre a vállalkozások személyjellegű ráfordításai alapján. (Forrás: saját számítás)

Kétmintás F-próba Személyjellegű ráfordítások	Kétmintás F-próba Klaszterbe lépés után	F- és t-próba Klaszterbe lépés előtt	Kétmintás t-próba Személyjellegű ráfordítások	Kétmintás t-próba Személyjellegű ráfordítások
Várható érték	72 817,52	45 900,15	Várható érték	72 817,52
Variancia	1,08E+10	2,58E+09	Variancia	1,08E+10
Megfigyelések	227	227	Megfigyelések	227
df	226	226	Feltételezett átlagos eltérés	0
F	4,185 592		df	328
P(F<=f) egyszélű	2,39E-25		t érték	3,505 183
F kritikus egyszélű	1,245 191		P(T<=t) egyszélű	0,000 26
			t kritikus egyszélű	1,649 512
			P(T<=t) kétszélű	0,000 52
			t kritikus kétszélű	1,967 223